электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА и социум

ISSN 2225-1545

№ 12(31)-2016

ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

«Экономика и социум»

http://www.iupr.ru

ISSN 2225-1545

УДК 004.02:004.5:004.9

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

ББК 73+65.9+60.5

Редакционный совет:
Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
СмирноваТ.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент
Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 12(31) (декабрь, 2016). ЧАСТЬ 1. Сайт: http://www.iupr.ru

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

УДК 001.201

Buryachkovskiy A. D.
1st year student of the Faculty of Management
Saint Petersburg State University of Economics
St. Petersburg, Russian Federation

MAJOR REPAIRS AND COLLECTIVE INVESTMENT

The so - called collective investment developed rather successfully in the Russian economy over many years. It consists in pooling small amounts of money of minor investors (depositors, participants) and subsequent handing over of savings to a professional management body (fund, broker) for saving and increasing the amount of the collected funds by investment in different financial instruments. Further, under certain conditions, these funds can be used for a certain purpose. An example of such investments could be a mutual investment fund (PIF) or a non - governmental pension fund (NPF), which is used to pay pensions to its participants on reaching the retirement age. Due to adoption in 2012 of the amendments to the Housing Code of the Russian Federation (hereinafter, the Housing Code), in Russia, there appeared a new type of pooling the funds of individual owners for particular purposes - Major Repairs Funds, which have the features of collective investment. A rather large section describes this theme not easily understood by a layman in the Housing Code. However, the owners of premises (rooms, apartments) in apartment buildings need this information as no one else does. Having become the owner of the treasured square meters of own residence, one should not forget that there is common property of all tenants in the apartment complex, namely: staircase landings, stairs, elevators, corridors, attics, basements, roofs, electrical, sanitary and other equipment in the building outside or inside the apartments. Over time, this common property will require repairs, and in old buildings such repairs are really vital. Who and how should repair our elevators, stairs, etc.? The answer to this question is given in Article 39 of the Housing Code, “owners of premises in an apartment building shall carry the burden of expenses on the maintenance of common property in the apartment building”. Major Repairs Fund is set up for carrying - out major repairs of common property in apartment buildings. Major Repairs Fund is made up of the fees paid by the owners of premises in the house, penalties (if the owner failed to pay the fees on time), the interest charged on keeping or placement of this money in bank accounts and deposits in order to save it against inflation. The amount of fees is determined by regulatory acts of the constituent entity of the Russian Federation. Fees can be collected either on a special account of the homeowner’s association, the management company, or on a special or settlement account of the Regional operator. In each constituent entity of the Russian Federation, a specialized organization was set up for the accumulation of fees and organizing

capital repairs of apartment buildings – the Regional operator (set up in the legal organizational form of a non - profit organization). Let us consider the mechanism of collective investment by the example of setting - up the Major Repairs Fund on the settlement account of the Regional operator. The fees are credited to the settlement account of the Regional operator from the owners of premises in the house. These are minor amounts of about 3 - 10 robles per 1 sq. m per month (depending on the region and type of apartment house) paid by each owner; in this case, each investor. The Regional operator, in accordance with the requirements of Article 183 of the Housing Code, "keeps records of the fees separately for each owner". Hence, the question: what is the principle of collective investment, if records of the fees are kept individually for each apartment? And that's what it's all about. The bank accrues an interest for using the funds constituted by the amount of combined fees on the account, and due to the pooling of funds the bank interest rate is much higher (currently up to 10 percent per annum), than in case, when each major repairs fund or owner places these funds individually. This is due to the fact that the higher the amount and the longer the term of deposit (within what time period the deposit amount is not substantially reduced), the higher the rate. And pooling of the major repairs funds of the buildings, overhauling of which is scheduled for different years, also increases the deposit amount and makes it virtually an on - call deposit (with a possibility of withdrawing the funds for the scheduled major repairs). Distribution of these percentages both by the major repairs funds, and further on personal accounts of the owners is time consuming, since the balance of funds on the general account of the Regional Operator is changing every day, and the bank's interest rate varies during the year. It is here that the term "collective" "saves" you; the funds are placed together; the income is distributed according to certain rules. Thus, one of the principles of collective investment – collective custody and building value or saving (even more profitable) – is observed. What comes next? Further, after observing certain procedures, which are detailed in the Housing Code, the Regional operator selects a contracting organization for making major repairs in a particular house; payment to the contractors for capital repairs of the house is made from the Major Repairs Fund. And here again the principle of collective investment manifests itself. On the one hand, the funding source is the accumulated major repairs fund of a particular house, but, on the other hand, what should be done, if the fees collected by the time of making repairs in the house are not sufficient? And again, the "collective" will help. In accordance with para. 4 Article 179 of the Housing Code, it is possible to pay on a returnable basis from the major repairs fund of one house (for example, the house which is newly constructed and not requiring major repairs at present) for major repairs of another house. After all, the debtor - house will in subsequent years continue to pay the fees and will "repay" the debt to the creditor - house, and these fees will be later spent on repairing the creditor - house. It should be noted that during the first years of applying the new mechanism, in most regions, it is planned to subsidize the major repairs programmers from the budget of constituent entity of the

Russian Federation by transferring the funds to the Regional operators. The advantage of such collective investment is obvious. Firstly, a more profitable saving of the accumulated funds for major repairs. Secondly, a possibility of making major repairs of a house accumulating sufficient funds. Thirdly, cheaper and more high - quality administration of the process of collection, saving the fees and making major repairs. However, there are also disadvantages: insufficient normative regulation of expenditure and repayment of money from the funds of some houses for major repairs of other houses as well as taxation of interest from the placement of major repairs funds. These and other matters cause concern of the owners in apartment buildings. We are expecting an improvement of the procedure of capital repairs of apartment buildings in the near future.

List of references:

1. Housing Code of the Russian Federation dated 29.12.2004 No.188 - FZ (wording dated 06.07.2016) // Collection of laws of the Russian Federation. - 2005. – No. 1 (Part 1). - Art. 14.
2. Erygina N.S. Overview of collective investment institutions // Juvenis scientia. - 2016. – No. 1. - P. 93 - 96. - URL: http: // cyberleninka.ru / article / n / obzor - institutov - kollektivnogo - investirovaniya (09.12.2016)

УДК 334.01

Fomina L.B., 1st course masters student
Faculty of International Finance
Financial University under the government of the Russian Federation
Russia, Moscow

INVESTMENT STRATEGIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Annotation: The process of developing an investment strategy is one of the most important components of the overall strategic choice of a transnational corporation. The article discusses the main motives of using foreign direct investments and its current level of development.

Key words: investment strategy, transnational corporation, foreign direct investments, strategic management.

It is a well-known fact that most of the world investments are made by TNCs: they control more than half of world industrial production and implement of more than 70 % of all trading operations.

The process of developing an investment strategy is one of the most important components of the overall strategic choice of the company and is based on the modern concept of "strategic management". The concept reflects a clear strategic positioning of the company, including its investment position.

The implementation of the investment strategy involves the study of the behavior and motivation of TNCs in terms of FDI on the one hand, and the identification of factors of investment attractiveness of the recipient country.

Analysis of theories of foreign direct investment allows identifying the main motives of FDI by transnational corporations:

- gaining access to necessary to implement the activities resources;

- the expansion of markets;
- finding opportunities to conduct production with higher efficiency;
- the acquisition of strategically important assets;
- more favorable legislation and policies.

Often multinationals carry out FDI with the aim of obtaining access to resources necessary for their activities, especially fuel and raw mineral resources and also human resources (skilled and relatively cheap labor force). In pursuit of this goal, TNC is trying to gain an advantage due to more favorable ratio of cost price. Therefore, the pricing of transnational corporations with access to resources with low cost, is more flexible, which ultimately can prove to be a major competitive advantage.

If TNCs want to expand their market, they will serve two purposes: increase in trade and opposition to the competitors, as well as creating outlets for surplus national production.

The desire of TNCs to increase efficiency is based on three main objectives: rationalization of production, economies of scale and risk diversification. Efficiency is defined as the optimal balance between revenues and expenditures of the company. In the case of acquisition of strategic assets with the goal of TSC may include the extension of production capacities; the transfer of production of certain goods in the maturity phase to the markets of countries with higher absorption capacity of the product; the opposition to competitors.

Diversification of trade and production led to the fact that along with these strategies, transnational corporations have developed new investment strategies that are not associated with equity participation of TNCs in the capital of the recipient countries. Global economic cooperation today is no longer limited only to FDI and trade. In recent years the role of intermediates such as non-equity forms of TNC expansion increased. According to the report of UNCTAD, these relationships basically are treaties between transnational corporations and their partners with no involvement of private capital TNC. Examples of such relationships are manufacturing and farming contracts, service outsourcing, franchising, licensing, management contracts. Despite the small share, the value of such production methods increases.

However, as a result of the global financial and economic crisis, the prospects of international expansion of TNCs have been looking quite volatile for a while. Also in the short term, the crisis has negatively affected plans of TNCs in the field of direct investments.

Nevertheless, TNCs are not willing to return to pre-crisis volumes of direct investment, and developing countries have difficulties in attracting capital, which in turn hampers the possibility of long-term forecasting of their further development. Together, these two aspects have led to a reduction in the volume of direct investment by transnational corporations.

The most adverse factors impeding the FDI by transnational corporations in the short term include:

- the deteriorating and uncertain Outlook for the global economy, the risk of joining the world economy into a new recession;
- the uncertainty and instability of the world financial market, decrease of confidence in financial institutions, the volatility of interest rates;
- the rise of protectionism in foreign trade that affect the conditions of direct investment.

Overall, the current stage of development of global processes in the investment sector can be characterized by considerable volatility in the annual dynamics of the main ways of capital investment: mergers and acquisitions (M&A) and new projects (greenfield).

References:

1. World Investment Report 2011. Geneva: UNCTAD, 2011. http://unctad.org/en/docs/wir2011_en.pdf
2. World Investment Report 2011. Geneva: UNCTAD, 2015. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
3. Dunning J., Lundan S. Multinational enterprises and the global economy / 2nd ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2008.
4. Limonova E. Modern trends and changes in investment strategy of TNCs. Psychology. Economics. Law. 2013, 3. Pp. 57–64.

УДК 001.201

Ivkin Alexey
The first year master course student
"International Finance" faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
Research supervisor – Fedunin Alexander
Ph.D. in Economics, associate professor
«Finance and credit» department
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INVESTMENT RISKS. THE EFFECT OF MARKET RISK ON THE PORTFOLIO SECURITIES

Abstract

The subject of this paper are financial investment risks. A thorough definition of the risks is given. Types of risks are distinguished with respect to the type of financial instrument, systematic and market risks are considered as the major ones. Portfolio diversification is suggested as an efficient way of decreasing specific risk.

The practical part is dedicated to the one-factor model and beta coefficient as a pivotal tool of systematic risk assessment.

In conclusion, beta-coefficient assessments for two specific Russian companies are provided as an example of exploiting this tool while working with actual data.

Key words: *risks, investments, investment portfolio, market risk, specific risk, one-factor model, multifactor model, linear regression, beta-coefficient.*

INTRODUCTION

The range of possibilities of investing in securities, money market instruments, options and futures has considerably widened in recent years. This makes it increasingly difficult for investors to keep track of them as well as to be familiar with all the opportunities and risks involved.

Risk diversification is a means of dealing with the economic uncertainty. It does so by changing the uncertainty of the occurrence, the timing, and the financial impact of a particular event for a predetermined price.

Investment activities are risky and so require a thorough analysis of the risks occurring and their expected effects.

Ultimately, one should say that portfolios should be constructed according to an investor's investment goals, risk tolerance, time horizon, and overall financial standing.

1.1 Types of Investors. Deviations and Set of Engendered Factors

Concerning the initiator of the process, it is considered that if one has an opportunity to win, he will bear risk in equal range. It goes from the established rule, which states that the correlation between yield and risk is too close. If a potential investor seeks for a higher yield from investment, he will risk in equal extent.

Nevertheless, there is a controversially formed group of investors, which seek for careful (non-risky) investments. If one makes a decision to invest, he will create such set of portfolio, which has a minimum risk. However, it goes without saying that the less your risks are, the less your reward will be. In other words, bearing the minimum level of risks, one will get the minimum yield.

Any potential investor reckons for making a profit from the investments -in other words, he takes into consideration expected return. Simultaneously, there are a set of deviations from the expected return, which could be classified as random variables. To make it clear, these very deviations can be considered potential investment risks.

In turn, deviations can be divided to the positive, which increase the return on the investment, and negative ones, that sequently decrease the yield.

Accordingly, such deviations are brought about by a set of factors. Ones could influence overwhelmingly the whole market, others, could affect a small-scaled distinctive group of financial instruments.

For example, such events as change of government, political feuds have spectra influence on the whole financial market.

And such factor as technological breakthrough can be directly applied to the self-contained group of securities.

1.2 The Definition and Distinctive Features of Two Major Investment Risks

1. Unsystematic risk

Specific (business) risk, also called "unsystematic risk" is tied directly to the

performance of a particular security. Generally speaking, all businesses in the same industry have similar types of business risk. But used more specifically, business risk refers to the possibility that the issuer of a stock or a bond may go bankrupt or be unable to pay the interest or principal in the case of bonds.

A common way to avoid unsystematic risk is to diversify it – to create a mutual funds portfolio. In other words, to make a set of investments in various companies which hold securities with distinctive characteristics and investment direction.

Considering that very case, even conducting the blind risk diversification – when the portfolio is saturated by random variables (financial instruments), could remarkably diminish the uncertainty, therefore hedge risks.

For example, creating a portfolio comprised from various financial instruments of one and only one enterprise, in the case of unhealthy market environment, one can ultimately induce the negative deviation of the return.

On the contrary, if to undertake homogeneous spread of financial instruments among a vast number of companies, in the case of an emergency, it may put a negative effect on the return, but it is hardly probable. Controversially, according to the portfolio theory, it is highly likely that the return will be even positive considered that the negative deviation could be covered and outbalanced by the influence of the favorable events which will occur in the rest of securities included in the portfolio.

2. Systematic (country) risk

However, such risk hedging procedure could be only applied to the specific risk elimination. Such way of diversification is unable to preclude the systematic risks, taking into account that their influence is considered as widespread at all financial instruments, even regardless the economic entity. Therefore, the systematic risk can be considered as undiversified.

To be more clear, it refers to the uncertainties associated with investing in the broader market. Systematic risk, also known as “undiversifiable risk,” “volatility” or “market risk,” affects the overall market, not just a particular stock or industry.

The examples of such risks are such events as wars, recessions, etc. It worths mentioning, that the definition “systematic risk” has the relation nature.

For instance, if to create a portfolio within a framework of a one country, the systematic risk will be induced by the global factors, affecting overwhelmingly the country market environment.

However, if we fall back on creating the foreign portfolio – going global, it will enable us to eliminate the country risk and transform it into the specific – as the other economics events will shape such environment.

1.3 Common Types of Risks

It is vital to note that every asset class or investment strategy is subject to various risks that affect their performance in different market cycles.

Bonds are subject to credit risk, default risk, and interest rate risk.

1. *Credit Risk*

Credit risk can be defined as ‘the potential that a contractual party will fail to meet its obligations in accordance with the agreed terms’. In other words, it refers to the possibility that a particular bond issuer will not be able to make expected interest rate payments and/or principal repayment. Credit risk is also variously referred to as default risk, performance risk or counterparty risk.

To be more precise, one can say that such type of risk is closely connected to the financial insolvency. Such kind of risk is more likely to be applied to such securities with tight liabilities, in particular to bonds and notes. To some extent, they could be also referred to such securities as shares, but the terms of financial insolvency is not too obligatory – the decision to pay dividends or not is kind of open to question.

2. Interest rate risk

Interest rate risk is common for all bonds, particularly the ones with a fixed rate coupon. Interest rate risk is the vulnerability of current or future earnings and capital to interest rate changes. Fluctuations in interest rates affect earnings by altering interest-sensitive income and expenses. Excessive interest rate risk can threaten liquidity, earnings, capital, and solvency.

3. *Inflationary Risk*

Also known as purchasing power risk, inflationary risk is the chance that the value of an asset or income will be eroded as inflation shrinks the value of a country's currency. That is to say, it is the risk that future inflation will cause the purchasing power of cash flow from an investment to decline. The best way to fight this type of risk is through appreciable investments, such as stocks or convertible bonds, which have a growth component that stays ahead of inflation over the long term.

4. *Call Risk*

Call risk is specific for bond issues and refers to the possibility that a debt security will be called prior to maturity. Call risk usually goes hand in hand with reinvestment risk, discussed below, because the bondholder must find an investment that provides the same level of income for equal risk. Call risk is most prevalent when interest rates are falling, as companies trying to save money will usually redeem bond issues with higher coupons and replace them on the bond market with lower interest rates issues. In a declining interest rate environment, the investor is usually forced to take on more risk in order to retain the same income stream.

5. Reinvestment risk

The possibility that the cash flows produced by an investment will have to b e reinvested at a reduced rate of return. For example, the owner of a certificate of deposit faces the risk that lower interest rates will be in function when the certificate matures and the funds are to be reinvested.

6. Liquidity risk

Liquidity risk is the risk that a business will have insufficient funds to meet its financial commitments in a timely manner. The two key elements of liquidity risk are short-term cash flow risk and long-term funding risk.

This kind of risks can be referred to various types of financial securities: from over the counter securities up to blue chips.

7. Gearing risk

Gearing risk or the use of borrowed money can increase the exposure to the underlying investments and as such can magnify losses as well as gains. The gearing ratio measures the proportion of a company's borrowed funds to its equity. The ratio indicates the financial risk to which a business is subjected, since excessive debt can lead to financial difficulties. A high gearing ratio represents a high proportion of debt to equity, and a low gearing ratio represents a low proportion of debt to equity.

Stocks are subject to market risk or the risk of loss due to adverse company, general economic decline. Besides the fluctuations can be caused by social, political, and economic conditions, currency fluctuations

1. *Currency/Exchange Rate Risk*

Currency risk arises when obligations an entity has promised to fulfil are in a different currency from the assets it holds to cover those liabilities. This exposes the entity to fluctuations in exchange rates. In particular, it poses a threat if the value of the currency pricing the liabilities appreciates relative to the currency of the assets.

2. *Social/Political/legislative Risk*

Risk raised from various social or political disputes of this or that country. Political risks are associated with government actions which deny or restrict the rights of an investor/owner. Political risks include war, revolutions, government seizure of property and actions to restrict the movement of profits or other revenues from within a country

3. Sovereign Risk

Risk of the financial insolvency of the security issuer. In other words, it happens when the foreign state proclaims itself as a going in concern institute. The primarily factor of this states for high level of foreign debt and the inability to repay it.

4. Municipal risks

The Sovereign Risk is subject to risks division. The municipality, can be considered as the government agency, which borrows funds from the higher state-level authorities. The inability to pay these funds is considered as municipal risks.

1.4 Risk Measurement Procedure. One-Factor Model

Measuring the risks of every type has no value unless put in relation with the yield, i.e. optimizing the risk-return ratio.

Thus one needs to calculate the rates of return first and further on relate them to the potential risk. There are a number of mathematical, statistical measures and measurement procedures.

The most important among them are: range measuring; standard deviation; and coefficient of variance.

We consider the return as a random variable, and the risk (sigma) – the deviation from the expected value, then risk could be measured by standard

deviation.

If the expect return is closely connected with expectancy, then the risk will be attributed by the deviation from that return, in other words dispersion and standard deviation.

It goes without saying that we are highly interested in the negative deviation of the variable. However, in the case of accepting the hypothesis of symmetric spread, the negative deviation has a positive equivalent, and as the measure of risk we can use such measure as dispersion.

Ultimately, in the modern portfolio theory, the optimized portfolio is based on two pivotal characteristics.

1. Expectancy of a random variable – expected return
2. The dispersion (standard deviation – risk)

In the portfolio theory, the factor market models are commonly used with the primary goal of having an opportunity to split the systematic and specific risk.

Frequently, while calculation of the portfolio risk, the multifactor model is used, considering a set of macroeconomic variables.

In the primitive case, we use the one-factor model, whereas the risk of the portfolio is splited to the systematic and specific one.

Mathematically, we can achieve such condition by division of our return into two summands and get to the expression:

$$R\ Systematic + R\ Unsystematic$$

The *R Systematic* could be adduced by the overall market return, with the help of introduced coefficient β.

To calculate *RSystematic* the following formula is used:

$$R\ Systematic = \beta * rsystematic$$

where β – correlation ratio of our instrument with the market one, i.e. the influence of market risk on our value.

The large values of beta coefficient are the proof of this tool being vulnerable to the market volatility.

There are 4 possible value of beta:

1. $\beta>1$: in this case factors affecting market profitability spawn even more changes in return. These factors called “aggressive”.
2. $\beta=1$: the market factor still effects the market return, but without causing any extra deviation.
3. $\beta<1$: one can say that the return is slightly impacted by systemic risk. In other works, such investment portfolio can be considered as secured.
4. $\beta=0$: this cancels the correlation between market risk and the profitability of portfolio.

However, one should mind that this tool still can’t be considered as completely riskless. While the systemic risk is decreasing, the specific one is linearly increasing.

Now we consider the second summand from the expression **(1)**:

$$R\ unsystematic = \alpha + \varepsilon$$

where α – expectancy of the random variable; ε – deviation from the

mathematical expectancy; ε = 0.

We assume that *R systematic* и *R unsystematic* are independent.

As a result, we get the following one-factor model equation

$$R = \alpha + (\beta * rsystematic) + \varepsilon$$

It can be represented as the linear regression model.

The parameters of such model (α, β) could be evaluated with the help of the least squares method.

2.1 The Practical Evidence. The Analysis of Country Risk' Effect for Two Russian Companies

The analysis beta coefficient (market risk) influence on the risk and return of the Magnit and Lukoil companies within the scope of Russian Federation.

This research was aimed at the formation of one-factor model, using the shares of 2 Open Joint Stock Companies, listed on the MSE (Moscow Stock Exchange).

1. "Magnit"

"Magnit" is the grocery retail chain in Russia.

The revenue of the company for 2015 is 950 613,34 million RUR.

The company is also a major employer in Russia. The total number of "Magnit" employees is over 260 000 people.

Market capitalization expressed in mln RUR is 7 456,929.92

2. Lukoil

Lukoil is one of Russia's largest oil companies. It is also one of the largest producer of oil. In 2012, the company produced 89.856 million tons of oil (1.813 million barrels) per day.

Sales revenue in 2015 counted tr 3,44 RUR.

The total number of "Lukoil" employees is over 110000 people.

Market capitalization is bn RUR 31,18.

In order to calculate beta coefficient, we use the data on the market return by the MICEX Index which is formed by MSE (Moscow Stock Exchange).

MICEX Index is the capitalization-weighted composite index calculated based on prices of the 50 most liquid Russian stocks of the largest and dynamically developing Russian issuers presented on the Moscow Exchange.

MICEX Index was launched on September 22, 1997 at basic value 100. The Index is calculated in real time and denominated in Russian rubles.

With the purpose of calculation, we have taken the prices range on deals concluded on the 1st day of each month, for the period from 2010 to 2016 using the source www.finam.ru.

On the basis of share values and the index figure, we have counted the revenue of each share on the 1 date of each month:

$$Rt = (Pt - Pt\text{-}1)/ Pt\text{-}1$$

where (Pt – Pt-1) – is the difference between price of sale and purchase.

In fact, to me more accurate, this common formula should have implied the dividends component. However, the latter has been neglected since the dividends fluctuations are relatively small as compared to the fluctuations of prices.

The formula used to calculate the profitability of the market MISEX index is given below:

$$R\ market = (It\text{-}It\text{-}1)/It\text{-}1$$

Thus we gained a sample of 78 spots.

The regression line was drawn through the points in the space of the both market and financial instrument profitability.

The conducted analysis represents the following results:

If we consider Magnit company, its beta coefficient *(β)* = 1,14%.

Basing on this data we can conclude that the price fluctuations of Magnit company are even more drastic that market one.

It is obvious that Magnit portfolio is more likely to suffer from the specific risk rather than the systematic one.

Therefore, one can declare, that the Magnit portfolio can be related to the 2-tier equities. In other words, such companies as Magnit go with speculative investors.

It is non-surprising, that the situation with the Lukoil Company will differ in a considerable extent. It goes without saying that such company as Lukoil, covering a far more market share goes along with its high reputation.

Our suppositions were completely fortified by the deduced Beta coefficient, which is represented at the level of 0,82%.

Evidently, since $\beta<1$, one can say that the return is slightly impacted by systemic risk. In other works, such investment portfolio can be considered as secured. Moreover, that justifies the generally accepted fact of Lukoil stock being at high level for a long time, which is considered as “blue chips”.

It can be concluded that such investment portfolio is comprised by one of the top companies.

The graph № 1 below visualizes the empirical data of conducted analysis.

If to compare the dispersion of Magnit and Lukoil, the “blue” and “orange” bubbles respectively, it can be concluded that, that Magnit investment portfolio is more unstable, for the reason of obvious fluctuations.

Moreover, the Magnit curve slope is much steeper than Lukoil one, which indicates the fact that Magnit investment portfolio is more aggressive and riskiness that the Lukoil one.

Graph 1 – One-factor market model (Lukoil, Magnit)

CONCLUSION

The theoretical part of the article provides the definition and classification of risks. Besides, there is stated a comparative analysis of two core types of risks: specific and systematic.

Specifically, the one-factor model implying specific and market risk is described.

The significance of the practical part of the survey is that it exhibits the importance of beta instrument for making investment decisions.

The provided assessments of two Russian companies based on actual data are a clear illustration of the gravity of this model in designing business strategies.

List of references:

1. Ribeiro, R.D. Country Risk Analysis, George Washington University. [PDF e-book version]. (URL https://www2.gwu.edu/~ibi/minerva/spring2001/renato.r..). (Accessed 20 November 2016).
2. Conklin, D. Analyzing and Managing Country Risks, in Ivey Business Journal, January/February 2002. [PDF e-book version]. (URL http://iveybusinessjournal.com/publication/analyzing-..). (Accessed 13 November 2016)
3. Giles, D. Large and Small Regression Coefficients, in Econometrics Beat, August 10, 2013. (URL http://http://davegiles.blogspot.ru/2013/08/large-and-small-..). (Accessed 16 November 2016)
4. Chris Tofallis, C. Investment Volatility: a Critique of Standard Beta Estimation and a Simple Way Forward, Department of Management Systems, The Business School, University of Hertfordshire. [PDF e-book version]. (URLhttps://arxiv.org/pdf/1109.4422.pdf). [Accessed 10 November 2016]

5. Karacić, D., Bukvić, I. B., Research of Investment Risk Using Beta Coefficient. / Faculty of Economics, University of Osijek, Republic of Croatia. [PDF e-book version]. (URLhttps://bib.irb.hr/datoteka/837405.IMR10a38.pdf). [Accessed 14 November 2016]

Krasnoperova V.
Shchetkina A.
Martyn D.
Gizbrekht E.
2nd year students of the Faculty of tourism, service and sport
Mlynar E.
Senior Lecturer, Department of foreign languages
Sochi State University
Sochi, Russia

THE ROLE OF THE HOTEL INDUSTRY IN THE WORLD ECONOMY

The hotel industry is a sector of business that revolves around providing accommodations for travelers. Success in this industry relies on catering to the needs of the targeted clientele, creating a desirable atmosphere, and providing a wide variety of services and amenities. The foundation of the hotel industry is, of course, the business of providing lodging. Travelers depend on hotels to supply a secure, pleasant place for a temporary stay.

Quality is perhaps the most variable feature of the hotel industry. Modest hotels charge minimal fees and provide only the most essential amenities, whereas luxury hotels geared toward wealthy travelers can be extremely expensive. The most basic hotels might offer small, one-bedroom units, but pricier hotels come equipped with vast suites. Both extremes on this spectrum have clients, a fact which serves to emphasize the massive reach of the hotel industry. As long as the rooms are filled and the customers receive the services they anticipate, a hotel, no matter how big, small, affordable or luxurious, can consider itself successful.

Many hotels have in-house bars and restaurants that require their own staff. A critically acclaimed restaurant can earn money for a hotel even if its patrons are not room-renting guests. It is also common for hotels to have pools, fitness facilities, or activity centers available for guests seeking recreation. Some companies even offer valet and laundering services, Internet access, and child care.

Featuring all of these additional perks is a two-fold strategy within the hotel industry. The convenience or luxury of special amenities makes a hotel seem more appealing to guests, and by including them the management is hoping to make their location appear superior to competitors. Also, by providing a wide variety of services in-house, the hotel management stands to benefit financially. Hotels are certainly necessary all over the world, wherever there are travelers who need lodging.

Hostel

The hostel industry is growing rapidly in many cities around the world,

because travelers need a cheap accommodation during their trips and holidays. A social and economic efficiency of hostels activity shows that this type of hotel industry is perspective. This is reflected in the development and expansion of tens of hostel chains worldwide.

Hostel is a type of accommodation for travelers who prefer to spend their holidays more economically and to get acquainted with people from other countries. More often hostels are chosen by young people and students.

The first hostel has been created by the school teacher Richard Schirmann in 1909 in Germany. He has equipped it for poor pupils at school at which he worked. In 1912 the first hostel had moved to Alten's Castle where it is still exists. Originally, hostels were popular in Europe, gradually they had spread around the world.

Nowadays traditional hostels offer a bed in the mixed room for 6-12 persons. More expensive rooms can be for women, for men and private. Also hostel offers a common bathroom, lounge, and sometimes a kitchen. Some hostels enter a curfew, because people can disturb sleep of their neighbors. In attempts to attract more visitors many hostels provide additional services such as airport transfers, internet, swimming pools and SPA, tour booking and car rentals. Some hostels may include a hot meal in the price.

Nowadays there are different types of hostels. *"Boutique hostel"* an often marketing term used to describe luxurious hostel facilities. The term has started to lose meaning because the facilities of many "boutique hostels" are often no different from traditional hostels. Also marketers and online booking websites sometimes include boutique hotels in lists of "boutique hostels" further diluting any specific meaning of the term. A *mobile hostel* is a hostel with no fixed location. It can exist in the form of a camp, a temporary building, bus or van. Mobile hostels have sprouted up at large festivals where there exists a shortage of cheap accommodation. The first ever commercial example of a mobile hostel is Hostival. It has sprouted up at Oktoberfest, Carnival, San Fermin, Las Fallas, and the 2010 World Cup.

Most important advantages of hostels there are low prices of accommodation and other additional services and also communication with people from different countries. But in hostels thefts and noisy neighbors are possible which are the main disadvantages of this type of accommodation.

All-inclusive resort

Nowadays there are a lot of types of accommodation in the world, such as hotels, hostels, all inclusive resort, motel and so on. Today the most popular type of accommodation is all-inclusive resort.

An *all-inclusive resort* is a holiday resort that includes a minimum lodging, three meals daily, soft drinks, most alcoholic drinks, gratuities, and possibly other services in the price. Many also offer sports and non-motorized watersports and other activities that are included in the price as well. They are often located in warmer regions of the world, particularly in the Caribbean. The all-inclusive model originated in the French Club Med resorts, which were founded by the

Belgian Gérar Blitz in 1950.

There are many advantages of the all-inclusive resort, for example on the territory of such hotels is practically all you need to relax: fitness centers, tennis courts, spas, swimming pools, several restaurants and cafe. What is more there are a lot of food, everything is very delicious and people can absorb food without restrictions. Also all-inclusive resort hotel has its own beach. The next plus is entertainment non-stop. Good animators also involve the willing and reluctant guests in the fun and games. During the day there are a lot of variety of games and competitions on the beach and near the pool and in the evening - entertainment program for adults and children. Another advantage is safety. All-inclusive resort hotels is very safe enough than another type of accommodation. A big plus of the all-inclusive resort is infrastructure. And the last plus of all-inclusive resort is saving. Holidays on an "all inclusive" costs are usually more cheaper than a similar class hotel with self-catering and entertainment.

On the other hand there is the main disadvantage of this type of accommodation is that the person can not get to know peculiarities of the country, its people and culture.

An all-inclusive resort, in addition to all the amenities of a resort, charges a fixed price that includes most or all items offered. At a minimum, most inclusive resorts include lodging, drinks (both alcoholic and non-alcoholic), food (three meals: breakfast, lunch, and dinner, or open bar), non-motorized watersports activities, and entertainment for a fixed price.

An all- inclusive resort is a popular type of accommodation that is still growing rapidly. No matter what type of accommodation would be chosen by guests, the final result should be a satisfied customer who remembers his trip and his holiday with pleasure.

Camping

Camping is recreational activity in which participants live outdoors, often in the wilderness, usually using tents, trailers, or motor homes, but sometimes only a sleeping bag, for shelter.

One of the great advantages of a camping holiday is the total flexibility. You choose your own departure day, and stay on as many campsites as you wish. Travel is totally flexible too, with a choice of ferry crossings available, or a fly-drive option if you prefer.

A camping holiday is all about having fun away from the stresses of everyday life. Get outdoors, breathe the fresh air and enjoy the open space. The memories of your new adventures will last a lifetime – swimming outdoors, driving in Europe, taking the children to the bakery to buy your morning baguette or enjoying an al fresco breakfast.

It’s hard to find a holiday that will appeal to the whole family, but we are experts at keeping everyone entertained. Campsites are designed with families in mind – you’ll find everything you need, from wonderful pool complexes and twisting waterslides to a wide choice of sporting activities and entertainment. Children will love the freedom to play outside all day, discovering new places and

making new friends.

Whether you love city sightseeing, relaxing on the beach or discovering the gastronomic delights of a region, we have ideal escapes for couples. Explore the vineyards close to our campsites in Burgundy, tour the Tuscan countryside or bask on the golden sands of the Côte d'Azur.

Travelling out of the main holiday season means that you can take advantage of quieter resorts, when the weather is often as warm. We also offer short breaks of 3-6 nights if you just want to escape for a few days or a long weekend. With many campsites within easy reach of regional airports, you can be relaxing on site within a couple of hours.

Quality accommodation. Luxury camping is available for travelers. It has two separate bedrooms and a separate kitchen area, equipped with a four-ring cooker and grill, plus fridge and ice box. With a separate living area away from the kitchen, curtains at the windows and electric lighting throughout, this is no ordinary tent!

All accommodation is fully equipped with a comprehensive range of crockery, cutlery, pots, pans and kitchen utensils – everything you need for a great self-catering holiday. We also provide a garden patio set and barbecue.

UDC 657

Shukshina Yu. A., Ph.D.
Associate Professor, Department
of Management and Economics of Education
Federal state budgetary educational institution of higher education
«Mordovian State Pedagogical Institute named after M.E. Evsevev» Saransk
Russia
Zmeyova L.
5th year student of direction of training
«Foreign language (English, German)»
Federal state budgetary educational institution of higher education
«Mordovian State Pedagogical Institute named after M.E. Evsevev» Saransk

ABOUT ESSENCE OF THE ANALYSIS AND PLANNING IN THE MANAGEMENT SYSTEM FINANCE OF THE ECONOMIC ACTOR

Article is devoted to a research of essence of the analysis and planning in the management system finance of the economic actor. Contents of the analysis of the financial reporting and its indicators are analyzed. Besides this, the structure and contents of the financial plan are researched.

Keywords: financial reporting, analysis, planning, reading of reporting, financial plan

The analysis and planning play an extremely important role in enterprise management. Any planned decision of management assumes some of its analytical validity and also creation of actions plan for its implementation. And therefore in any sphere of management including in the field of finance, there are planned and

analytical procedures which are more or less formalized, carried out with a certain detailed elaboration, thoroughness, frequency and systematic character. The financial manager, as well as the accountant, is interested in first of all the complex of the planned and analytical procedures in a varying degree connected with financial side of activities of firm. We will call appropriate sections of this complex as a financial analysis and financial planning. These concepts are also very indistinct and aren't certain; to be more precise, the sense of definition and content of it can significantly differ at different authors' variants.

In general set of planned and analytical procedures the special place take technical facilities and analysis techniques of the financial reporting. The reporting of both the entity and his partners undergoes analysis. The last circumstance is extremely important because any businessman (the financial manager, the investor) always should remember the known rule: "Before signing the contract with the partner, study his accounting records".

Information sources from which it is possible to scoop information on the partner are various. In their general set the special part is assigned to accounting (financial) records. The main reason is that structure, an order and rules of creation of this information source are registered in regulatory accounting that predetermines methodological commonality and uniformity of forms of account, their availability, and also a possibility of calculation of analytical indicators.

The main analytical function is born by two forms of account: balance sheet and profit and loss statement. Let's notice that in connection with the last changes of rather recommendatory formats of the reporting the profit and loss statement purchased the independent importance: exactly in this form it is possible to see the size of the net profit got by the entity in the accounting period.

Kernel of modern analysis techniques of the reporting is the system of analytical coefficients. For understanding of logic of analytical procedures and convenience of interpretation of indicators they can be presented in the form of block structure — each block contains the indicators allowing to gain certain notion about some aspect of property and financial capacity of the entity (fig. 1).

Planning represents process of development and acceptance of purposes and determination of ways of their most effective achievement. These installations developed most often in the form of a tree of the purposes characterize the desirable future and are in number expressed by a set of the indicators which are key for this level of management. Planning is among the general management functions immanently inherent in any functioning social and economic system. Need of creation of plans is predetermined by many reasons; among them: uncertainty of the future, the coordinating plan role, optimization of economic consequences, limitation of resources.

Figure 1 – Block structure of indicators system of an opportunity assessment and effectiveness of activities of firm according to the reporting

There are the following stages of financial planning:

1) analysis of a financial position of the company;
2) making of forecast estimates and budgets;
3) determination of a general requirement of the company in financial resources;
4) forecasting of a structure of sources of financing;
5) making and sustentation of efficient system of managerial and financial supervision;
6) development of the procedure of modification of system of plans (feedback contour).

From a view of practice it is recommended to prepare several versions of the financial plan: pessimistic, the most probable and optimistic. During preparation of the plan it is necessary to consider availability of restrictions which the entity faces (requirements for environmental protection, market requirements on amount, structure and product quality; technological and personnel features of the entity), the disciplining plan role for work of the financial manager, convention of any plans owing to natural uncertainty of development of an economic situation in global and local scales.

УДК 339.92

Sviridov A.A.
The first year of Master's Degree Student
International Finance Faculty, Russia, Moscow.
Supervisor: Sidorenko T.V.
Candidate of Economic Sciences, Docent of International Economy and International Finance Department
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow

"ONE BELT – ONE ROAD" CONCEPT AND REGIONAL FINANCIAL STABILITY IN CHINA

The article is aimed to estimate the internal implicit risks in terms of the development of the "One belt-one road" concept. The objective is to analyse the perspective of domestic development and economic sustainability in specific regions. The article also describes their comparative economic advantages which are based on the competitive clusters. Moreover, it provides an estimation and perspective for further development and risks.

Key words: The region's specialization coefficient, financial risks, foreign direct investment, international cooperation, regional development.

The "One belt – one road" concept was designed to solve the problem of the slowdown of the global GDP growth rate and eliminate the difference between rich and backward countries and their development. Being the initiator of the concept, China is aimed to move forward with these ideas through openness and collaboration. Thus, it includes participants from Asia, Europe, Middle East, North Africa as well as other countries and international organizations 1.

The concept is based on internal and external factors. It could promote foreign policy issues and strengthen the country's position in Asia-Pacific region. It also creates a new opportunity for the Chinese economy to maintain sustainable growth. So, the Chinese economy, after thirty years of dynamic growth, started to show significant signs of slowdown and needs structural reforms and a search for new growth drivers. In this regard, China pays more attention to the internal capacity of the undeveloped areas of the country – Central and Western parts - as a means of getting rid of the excessive dependence of the economy on exports, and to shift to consumer-led economy.

Collaboration within the concept includes political area, infrastructure, trade, finance and the humanitarian sphere 2. For that reason, it is urgent to analyse and estimate the implicit risks especially in financial area.

In terms of international finance, the Chinese establishment has already created the chain of regional financial institutions for development to maintain

[1] NDRC report, The Ministry of foreign Affairs, The Ministry of Commerce. [Source:www.world.huanqiu.com /hot/2015-03/6037723]

[2] NDRC report, The Ministry of foreign Affairs, The Ministry of Commerce. [Source: www.world.huanqiu.com/hot/2015-03/6037723]

stability in the region. Today, there is a wide range of such organizations, such as the Asian Infrastructure Investment Bank, New Development Bank BRICS, and the “Silk Road” fund 3. The main purpose of their establishment is to promote foreign investment rather than encourage domestic development.

As for internal investment induction, it seems to be reasonable: first, identify attractive industries as ultimate target to finance and the degree of dependence with the instrument of the region’s specialization coefficient; secondly, whether it will provoke significant growth in financial intermediation or not.

According to the establishment's position on the “One belt-one road” concept, they draw special attention to the development of certain regions. Within that concept the State Council of the People's Republic of China determines 9 west regions (Shanxi, Gansu, Ningxia Huizu, Qinghai, Xinjiang, Chongqing, Sichuan, Guanxi, Yunnan), 5 east regions (Jiangsu, Zhejiang, Guangdong, Fujian, Hainan). So, west provinces will be supported by the development of the “One belt-one road” whereas eastern provinces could have additional support of the “21st Century maritime silk route economic belt” 4.

In terms of GRP, all the above-mentioned regions except Sichuan province produce considerably less output in comparison with the average in the economy which is around 2208 billon CNY. Especially backward provinces are: Gansu, Ningxia Huizu, Qinghai, Xinjiang where GRP is even less than 1000 billion CNY. Shanxi, Chongqing, Guangxi and Yunnan are in the middle part (Table 1).

The region’s specialization coefficient is defined as the proportion of weighted regional industry output to weighted GRP. If the coefficient is higher than 1 it means that a region specializes on a specific industry 5.

Table 1 represents the number of industries where all these regions are considered to be the most oriented in “Construction” except for the Shanxi province. “Agriculture” also drives the regions. As for “Financial intermediation” this industry is mostly concentrated in the Shanxi, Ningxia Huizu, and Qinghaiand Chongqing provinces.

[3] NDRC report, The Ministry of foreign Affairs, The Ministry of Commerce. [Source: www.world.huanqiu.com/hot/2015-03/6037723]

[4] BOCI Research Limited One Belt, One Road Strategy// Macro&Strategy – China Focus. March 2015

[5] Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005

Table 1: The regional specialization by industry

Provinces	GRP billion CNY	Agriculture	Construction	Transportation, storage, mail	Hotel and services	Financial intermediation
Shanxi	1276	-	-	1.3	-	1
Gansu	684	1.5	1.4	-	1.2	-
Ningxia	275	-	1.9	1.5	-	1.2
Qinghai	230	-	1.7	-	-	1.1
Xinjiang	927	1.8	1.3	1	-	-
Chongqing	1426	-	1.4	-	-	1.3
Sichuan	2854	1.3	1.1	-	1.2	-
Guanxi	1567	1.7	1.2	-	-	-
Yunnan	1281	1.7	1.6	-	1.4	-

Calculated by the authors based on data obtained from: National Bureau of Statistics of the People`s Republic of China. [Source: www.stats.gov.cn.]

Thus, it has been identified that fewer than half of the regions are less dependent and inclined to do business in financial intermediation. Nevertheless, with the current trend of the openness policy and elimination of investment restriction, it has provoked a significant amount of investment growth in “Financial intermediation”. Foreign direct investment on the basis of the “One belt-one road” route amounted to approximately $6,49 billion in China with 1623,3% growth in the “Financial intermediation” industry 6.

It seems to be a relatively stable financial situation despite such huge amounts of investment. According to comparatively small dependence on the “Financial intermediation” industry as whole it won't lead to any instability in the economy, but some prospective risks to the region remain.

References:

1. The Ministry of Commerce - www.mofcom. gov.cn;
2. NDRC report, The Ministry of foreign Affairs, The Ministry of Commerce. – www.world.huanqiu.com/hot/2015-03/6037723;
3. BOCI Research Limited One Belt, OneRoad Strategy// Macro&Strategy – China Focus. March 2015.
4. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005.

[6] The Ministry of Commerce [Source: www.mofcom. gov.cn]

УДК 339

Vorobieva N.V.
Ph. D. in Economics, Docent of Department
of Entrepreneurship and the global economics department
Stavropol State Agrarian University
Kozel I.V.
Ph. D. in Economics, Docent of Department
of Entrepreneurship and the global economics department
Stavropol State Agrarian University

FOREIGN TRADE COMMUNICATIONS BETWEEN STAVROPOL KRAI AND AZERBAIJAN

Annotation. Article is devoted to questions of development of the foreign trade communications between Stavropol Krai and Azerbaijan. Export and import deliveries of the region are analysed. The factors which are favorably influencing relationship of Stavropol Krai with Azerbaijan are presented.

Key words: foreign trade, Russia, Azerbaijan, export, import.

Economic relations between Russia and Azerbaijan have the long traditions. The spirit of strategic partnership is characteristic of all range the Russian-Azerbaijani relations. High level of political mutual understanding provides a possibility of forward development of bilateral trade and economic, scientific and technical and humanitarian cooperation.

Foreign trade of the Russian Federation with the Azerbaijan Republic is regulated by the mode set by the bilateral agreement between the Government of the Russian Federation and the Government of the Azerbaijan Republic about free trade of September 30, 1992 and the Protocol on stage-by-stage cancellation of withdrawals from a free trade of February 6, 2004 to this Agreement, the Agreement between the Government of the Russian Federation and the Government of the Azerbaijan Republic on the basic principles and the directions of economic cooperation of January 21, 2002 and also the Agreement between the Government of the Russian Federation and the Government of the Azerbaijan Republic on the principles of collection of indirect taxes in mutual trade of November 29, 2000.

In recent years in Azerbaijan considerable strengthening of economy and living conditions of the population is observed, in particular even in the period of a global economic crisis rather stable growth of economic indicators is recorded.

According to statements of the ministry of economic development of relationship in the field of trade and economic cooperation between regions of Russia and Azerbaijan are estimated as very perspective and dynamic. Following the results of 2013, despite not the best situation in the world markets and a weak environment the Russian-Azerbaijani commodity turnover has reached a historical maximum in 3,6 billion dollars (growth by 2012 for 5,0%), including the Russian export has grown to 2,9 billion dollars.

The main goods of the Russian export to Azerbaijan are natural gas, the

electric power, production of machine-building branch (including bulk carriers and barges, automobile and trucks, machines and the equipment), hire of ferrous metals, timber, cement and products from him, production of chemical industry, foodstuff.

In the structure of export of Russia to Azerbaijan in 2013 deliveries of foodstuff (22,2%), cars and the equipment (28,5%), metals and a product from them (15,7%), wood and pulp and paper products (14,2%), production of chemical industry (9,3%) prevailed.

In import of Russia foodstuff (60,9%) – fats and vegetable oils and their fractions, white sugar and pure sucrose, hazelnuts, the tea black fermented have made food mixes of animal and vegetable oils, juice of Azerbaijan a considerable share fruit and vegetable, fresh fruit and vegetables, wine and cognac production; mineral products (13,8%), including fuel and energy goods (12,3%), and also textiles and products from him (9,2%).

Azerbaijan takes also leading positions in structure of foreign trade of many regions of Russia and it is considered the major strategic partner that is confirmed by commodity turnover figures. Azerbaijan is a large trade partner of Stavropol Krai, taking in his foreign trade turnover the second place after China, and the first place among the CIS countries.

According to the federal body of the state statistics Stavropol Krai exports 22,3% of all goods.

Thus, the attention to Azerbaijan as traditionally to one of the leading importers of the Stavropol production of certain types, including food and agricultural goods has been seriously increased.

In non-oil sector of economy Azerbaijan and Stavropol Krai have reached the highest level of integration. It is possible to tell with confidence that today in the region of South Caucasus the state which is the most effectively integrated from the economic point of view in the field of trade and economic influence of the region is Azerbaijan. Now the share of Azerbaijan of foreign trade of Stavropol Krai makes about 9,6%. In 2013 the volume of a foreign trade turnover of Stavropol Krai with Azerbaijan has increased by 49% in comparison with an indicator of 2009 or 60 mln. dollars of the USA. Export to Azerbaijan has grown by 69% (to 71,5 mln. dollars of the USA), and import, on the contrary, has decreased by 50% (to 4,9 mln. dollars of the USA). The positive balance in trade with Azerbaijan makes 173,6 mln. dollars of the USA.

With 1996 a basis of the Stavropol export to Azerbaijan, as well as in previous years, cereals, fertilizers mineral and chemical make, acids acyclic (5%). About 50% of import of Azerbaijan are the share of cereals. On the second position there are mineral fertilizers which supply in 2013 has made nearly 8,3 mln. dollars. The third commodity group on value – cars, the equipment and vehicles.

Azerbaijan also buys in Stavropol Krai alcoholic and soft drinks, vinegar, ready-made products, flour, flour confectionery, forages for animals, products from a stone, plaster, cement, asbestos, etc.

The analysis of economies of Azerbaijan and Stavropol Krai shows that there is a trade complementarity between two regions. Thus, the structure of export of Azerbaijan and import of Stavropol Krai correspond each other and vice versa. For example, fresh fruit and vegetables have comparative advantages in export from Azerbaijan, especially in the Stavropol market. There are a lot of reasons for that.

First of all, the Stavropol market is closer to Azerbaijan that leads to decrease in transport expenses. Secondly, the favorable climate and the soil give the chance to use seasonal advantages. Thirdly, in Russia there is a distribution network created by natives of Azerbaijan. At last, in the territory of Azerbaijan a large number of gardens of melon cultures since the Soviet period is created. Their capital expenses have been written off long ago, and the harvest makes profit.

However growth of a trade turnover – is uneven. So Russia and its regions have lost position of the largest importer of goods to Azerbaijan as on a share in import in 2012 it was outstripped by Turkey. Import from the USA, Germany and China also showed an obvious tendency to growth, and the share of goods in republican import for the studied period has grown from the USA exactly twice.

At preservation of the current dynamics of a turn of foreign trade, in the next 3-5 years there can be a final reorientation of economy of Azerbaijan to foreign countries. Here it makes sense to remind of an example of Georgia where formation of westernized orientation of the country has happened against growth of a share of the EU and Turkey in the Georgian import.

Certainly, Azerbaijan is less dependent on foreign partners as it has independent sources of currency and much less Georgia depends on import of consumer goods, including food, than. However change of a trade environment can create conditions for activation in the region of "nonconventional" geopolitical players, including India and China. It is unlikely it will be led to instant inclusion of Azerbaijan in their zone of influence, however by logic of modern policy such is that behind goods investments, and come for those – the foreign state structures seeking to protect interests of the business.

The Azerbaijani and Russian producers with assistance of government, bank, customs and other structures actively cooperate in many field of economy, including the field of agriculture. Import of early fruit and vegetables to Russia and its regions and counter deliveries of the Russian foodstuff to Azerbaijan are one of the main directions of mutually beneficial cooperation. Recently vigorous steps are taken for improvement of the scheme of delivery of the early vegetables from Azerbaijan to the Russian market.

УДК 339

Vorobieva N.V.
Ph. D. in Economics, Docent of Department
of Entrepreneurship and the global economics department
Stavropol State Agrarian University
Kozel I.V.
Ph. D. in Economics, Docent of Department
of Entrepreneurship and the global economics department
Stavropol State Agrarian University

SUPPORT OF THE DEVELOPMENT OF THE EXPORT OF DEEP CONVERSION OF GRAIN IN THE REGION

Annotation. In this paper developed trend model to forecast exports by commodity group «Cereals». Proposed measures conducive to the promotion of export development in the field of production and processing in the Stavropol region.

Keywords: export, cereals, processing products, Stavropol Territory, region, Azerbaijan.

There is no conventional methodological base used for the analysis and forecast researches of development of international trade and foreign trade activity of separately taken country or the region in the world, however many largest corporations and the companies, the national and international economic organizations, in particular by the WTO, the IMF, IBRD, OECD, etc. are involved in it.

Effective functioning of economy is possible on condition of forecasting and planning of its development and an effective management system by export and import. In market economy resort more often to the term "regulation" because the state aims are used more indirect levers of impact, instead of straight lines of subjects of managing, administrative for creation of bigger degree of freedom of activities.

Using forecasting methods, the trend model (Y =43,532t – 22,258, the coefficient of determination has made - 0,880), the expected values has been determined and further prospects of cooperation with the main trading partner – Azerbaijan are determined: mainly opportunities in building-up of an export potential in the region on such goods as cereals.

According to the received forecast and in the conditions of the situation which has developed in the last year connected with imposition of sanctions against Russia and response prohibitions concerning the states using them the size of the exported products to Azerbaijan can increase considerably. According to the researches the export surplus on commodity group "Cereals" is expected. Sizes of the exported products by 2018 will increase by 51% or 110,6 million US dollars (in 2013 export of cereals constituted 215,4 million US dollars) and will reach the size of 326 mln. dollars.

In case of the tendency (application of economic sanctions) which has

developed in recent years the surplus of the imported products will depend on a foreign trade policy of Russia and needs of people for goods and products of the country. However it should be noted that this tendency is not rather steady and requires the additional analysis with the advent of new data.

Besides, the situation in the world and development of arrangements with Azerbaijan, makes the relations with regions of the country closer and fruitful.

Considering the expected export surplus on commodity group "Cereals" to Azerbaijan by 2018, there is a need of maintenance of regional policy on production with high extent of conversion and to the development of export transactions in the region.

The perspective directions of export will be connected with production and conversion of grain on a gluten (gluten), starch, glucose syrup, yeast, compound feed and macaroni as now deliveries of these goods to the foreign markets are insignificant.

The state measures for assistance of development of export to areas of production and conversion of products in Stavropol Krai must be next:

1. Strategy of development of food and processing industry for the period till 2020 in which the purposes, tasks and the main directions of development, including, the flour-grinding industry are determined. In particular, Strategy provides implementation of the state support of upgrade of the domestic flour-grinding enterprises, development of infrastructure of the market of grain and products of conversion of grain, including, receipt of flour with the high content of protein.

2. Within the State program of development of the agricultural industry and regulation of the markets of agricultural products, raw materials and the food for 2013-2020 rendering the state support of construction of facilities on deep conversion of high-protein crops is provided (soy, wheat, rye, corn, colza, chick-pea and a sorghum).

3 Activation of work on selection of the investment projects providing construction of facilities on deep conversion of high-protein crops on which subsidies from the federal budget are provided to budgets of subjects of the Russian Federation on compensation of part of costs for interest payment on the credits obtained in the Russian credit institutions.

4. Expansion of use of tools of a financial support of export of products of deep conversion of grain.

The Russian export credits insurance agency and investments to which a number of financial products are developed for the Russian exporters of products of deep conversion of grain shall become important institute of a financial support of export:

a) All-inclusive insurance of an export business volume which is intended for the protection of interests of the Russian exporters performing repeated deliveries of products of conversion of grain with a payment deferral till 1 year (the insurance coverage can extend to all goods turnover or to deliveries to the advantage of a certain portfolio of partners).

b) Insurance of a commercial credit to the foreign buyer of the Russian products according to the specific transaction for the purpose of protection of interests of the Russian exporters or creditor banks performing trade financing under the specific export contract which is carried out on the terms of a short-term, medium-term or long-term export loan.

5. Carrying out by the Ministry of Agriculture of the Russian Federation together with the Federal Service for Veterinarian and Vegetation Sanitary Supervision of the analysis of quality requirements and safety of products of deep conversion of grain in the foreign countries which are producers and importers of these products.

6. Development of technical regulations of the Customs union by the Ministry of Agriculture of the Russian Federation on products of deep conversion of grain.

7. Promotion for the export of products of deep conversion of grain within the bilateral intergovernmental commissions on trade economic cooperation.

8. Providing favorable conditions for the access to the foreign markets.

Liberalization of conditions of international trade and financial economic crises of the last years have led to expansion of a range of the protectionist measures used by the states for the purpose of protection of national producers. For the purpose of counteraction to such measures in the Ministry of Economic Development of Russia the system of providing favorable conditions for activities of the Russian operators foreign trade activities in the foreign markets are created.

Actions for identification of the measures of a trade policy, joint with business, exerting a negative impact on access of the Russian goods, services and investments to the foreign markets and also for the development and implementation of actions for their elimination or liberalization on the basis of liabilities of trading partners to the Russian Federation are the basis for this system.

It is necessary to distinguish the high level of the import protection from the measures exerting a negative impact on access of the Russian products of deep conversion of grain to the foreign markets; use of the mechanism of tariff quoting; the burdensome systems of import of products operating in some states and also technical and administrative measures of regulation of trade.

The government of Russia performs the state support of export of an industrial output, using trade and economic, organizational, financial and information and consulting instruments.

The developed system of measures of the state support pursues the following aims: ensuring competitive advantages, support and protection of interests of domestic exporters in the foreign market, growth of economic potential and increase of a share of high-technology and knowledge-intensive products in a total amount of the Russian export.

A financial support of export is measured to the state support; expansion of access for the Russian exporters to the foreign markets; the organization of exhibition and fair activities at the international exhibitions are measured to the

state support.

In the Ministry of Economic Development open Internet access is provided and the information retrieval system public "Export opportunities of Russia" is created. This system provides to a wide range of the Russian users information on an environment of the foreign markets, offers and requests of the foreign companies passing abroad the international tenders, exhibitions and fairs and also on the legislation of other countries, requirements of the WTO, conditions of access to the markets, activities of the Russian representations abroad; access to proposals of the Russian exporters is provided to foreign users. Creation of a network of open access is a form of information and consulting support of the Russian export.

Application by the entities – exporters of all methods of support offered by the state will allow to increase deliveries of products with deep extent of conversion by the foreign markets, and also to Azerbaijan.

Абаева А.А.
магистр гр.ЭКм(БУА) -15
СКГМИ (ГТУ)

ОСОБЕННОСТИ ЗАДАЧ И ПРИНЦИПОВ КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Значительное развитие и актуальность с переходом на рыночные отношения получил бухгалтерский учет в строительной деятельности: расширились возможности управленческого учета, контроля

Ключевые слова: *МСФО; принципы контроля бухгалтерского учета в строительной деятельности; контроллинг; информация.*

Значительное развитие и актуальность с переходом на рыночные отношения получил бухгалтерский учет в строительной деятельности: расширились возможности управленческого учета, контроллинга, оперативного учета и т.д.

Однако имеют место значительные недостатки в организации и методологии учета:

- чрезмерный гнет налогового законодательства;
- несовершенство налогового законодательства;
- несоответствие законодательной базы новым правилам учета и отчетности и д.р.

В современных условиях традиционная система финансового учета используется на 85% предприятий, а системы международного учета лишь на 15% предприятий, но тенденция усиливается в пользу использования МСФО [1]. Поэтому в рекомендуемую методику финансового учета деятельности строительных организаций вводятся элементы международной учетной системы: элементы затрат; планы счетов учитывающие структурные особенности строительных организаций; увеличение информационной емкости; интегрированное управление ресурсным потенциалом; контроль на

базе использования нулевых балансов. Рекомендуемый механизм адаптации МСФО к национальным стандартам финансового учета в деятельности строительных организаций направлен на повышение транпорентности и аналитичности учета.

Это обусловлено еще и тем, что если бухгалтер не находит ответа в нормативных правовых актах по конкретному вопросу отражения стоимости объекта в учете, то он, исходя из своего профессионального суждения, обязан разработать соответствующий условиям права и хозяйствования способ, не противоречащий утвержденным регламентам по бухгалтерскому учету, а также нормам Международных стандартов финансовой отчетности [2]. Кроме того, сегодня Международные стандарты финансовой отчетности признаются подлежащими применению на территории России при условии обеспечения ими решения ряда задач [3], а именно:

-полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности;

-внутренним и внешним пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов согласно утвержденным нормам, нормативам и сметам;

-предотвращение отрицательных результатов финансово-хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Фактически, представленная в бухгалтерской (финансовой) отчетности информация должна полностью отвечать общепринятым ее характеристикам: надежность, релевантность, существенность, непредвзятость, понятность, сравнимость, последовательность, приоритет содержания над формой, полезность для управленческого решения, обратная связь, проверяемость, репрезентативная достоверность, своевременность, точность, полнота [4].

Исходя из анализа позиций ведущих ученых-экономистов, далее представлены основы принципы контроля бухгалтерского учета в строительной деятельности:

1. контроль бухгалтерского учета в строительной деятельности ориентирован с точки зрения организации и методологии на категории в целях обеспечения стимулирования среднего и малого бизнеса в зависимости от видов деятельности и участников строительного процесса;

2. основы контроля бухгалтерского учета в строительной деятельности характеризуется отражением структурных особенностей

строительного предприятия, создания системы управленческого, стратегического и налогового учета, управления изменениями и принятием решений;

3. в системе контроля учета в строительной деятельности представлены традиционная система на базе 20-х счетов, международная система на базе 30-х счетов, с использованием от 3-х до 40 элементов и система на базе 32 счета, на базе применения нескольких сотен элементов затрат.

Использованные источники:

1. Ткач, В.И., Шумейко В.И. Инжиниринговая теория бухгалтерского учета: Квалиметрический учебник. – Азов: ООО «Азов Печать», 2013.
2. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999.
3. Крохичева, Г.Е. Учетно-аналитические аспекты глобализации / Г.Е. Крохичева // Проблемы бухгалтерского учета и аудита в условиях перехода на международные стандарты: Сборник научных статей. – Ростов-н/Д: РГСУ, 2004.
4. Киселева И.А. Строительство: постановка налогового учета: Практическое пособие. НалогИнфо, 2007.

УДК 336

Абдулкеримова К. А.
Смагин А.А.
научный руководитель, ассистент
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ СТРАЗОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные вопросы процесса страхования валютных рисков. Приведены основные теоретические аспекты и непосредственные методы страхования валютных рисков.

Ключевые слова: страховой случай, валютный риск, финансовые процедуры, риски убытков.

Abdulkerimova K. A.
Supervisor: assistant, Smagin A. A.
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Educational «Stavropol State Agrarian University»
Russia, Stavropol

FEATURES STRAKOVANIE CURRENCY RISKS

Abstract: this article discusses the main issues in the process of insurance of currency risks. The main theoretical aspects and direct methods of insurance of currency risks.

Keywords: insurance event risk, currency risk and financial controls, the risk of losses.

Страхование валютных рисков занимает особое место в страховании внешнеэкономической деятельности. Как нетрудно догадаться, сегодня, когда волатильность валютного рынка чрезвычайно высока и не всегда предсказуема, защита от подобных рисков актуальна, как никогда. Что же такое валютные риски и какие методы защиты от них может предложить современный институт страхования?

Под валютным риском понимается риск, связанный с тем, что в период между подписанием делового контракта и осуществления платежа по нему возможно существенное изменение валютного курса. По экономическому содержанию можно разделить валютные риски на две категории — на убытки и упущенную выгоду.

О риске убытков говорят в том случае, когда понижение/повышение курса иностранной валюты к национальной приводит к снижению/росту стоимости экспортного контракта, заключенного в валюте экспортера, или импортного контракта (импортер терпит убытки при повышении курса, экспортер – при снижении курса). О риске упущенной выгоды говорят, если отказ от решения страховать валютный риск приводит к получению худших результатов.

Страхование валютных рисков способно защитить от таких неприятностей, как:

- отказ зарубежного импортера от произведенной на экспорт продукции (потери экспортера);
- неплатеж за поставленные товары (услуги) из-за банкротства или ухудшения финансового положения иностранного партнера или в связи с политическими событиями в стране (потери экспортера);
- собственно изменение курса валюты платежа в период между заключением контракта и его исполнением (потери экспортера и импортера).

Финансовые (денежные) процедуры, имеющие своей целью устранение вероятности экономических потерь от возможного изменения курса (частичное или полное) и получение желаемого спекулятивного дохода и являются собственно страхованием валютных рисков. Методы страхования таких рисков сегодня разделяют на внутренние и внешние.

К внутренним методам страхования валютных рисков относят:

- проведение валютных операций исключительно на фоне отсутствия неблагоприятного колебания курса или одновременное (параллельное) выполнение сделок и операций с разнонаправленными обменными процедурами;
- перенесение платежных сроков (при ошибочном прогнозе чревато ростом вероятности убытка);
- валютный своп на оговоренный период (обмен средств между двумя сторонами в двух различных валютах по согласованному при

заключении сделки курсу);

- обеспечение поддержки структуры активов/пассивов в таком состоянии, которое позволит перекрыть ущерб от изменения курса полученной по этой же причиной прибылью;
- параллельные займы и ссуды.

Внешние методы страхования, или срочные сделки:

- форвардные сделки, подразумевающие осуществление оплаты в отраженный в договоре срок по фиксированному курсу;
- фьючерсные сделки с фиксацией цены на поставки продукции в будущем;
- валютные опционы — право приобретать или продавать валюту в определенном объеме по фиксированному курсу в течение оговоренного временного периода.

Для правильного выбора варианта страхования валютного риска необходимо установить предполагаемый период, когда конкретный тип риска может выйти за пределы приемлемого уровня и оценить степень надежности партнера по сделке.

Механизм страхования можно представить так: после принятия решения о необходимости страховой защиты стороны определяют подлежащую страхованию часть договора (самые значимые условия контракта) и выбирают метод, обеспечивающий защиту бизнеса.

Тарифы в данном сегменте страхования устанавливаются каждой страховой компанией индивидуально с учетом характера рисков и масштабов бизнеса. В среднем на российском тарифы варьируются в диапазоне 0,3-2%, что вполне приемлемо для большинства предпринимателей (финансовые потери при отсутствии страховки обычно выше в несколько раз).

Размер страховой премии выплачивается в размере нанесенного ущерба, но не может превышать указанную в договоре сумму. Перед выплатой страховщики, как правило, оценивают размер ущерба самостоятельно с требованием дополнительных подтверждающих документов либо с привлечением сторонних экспертов.

Помимо базовых тарифов практикуется применение поправочных коэффициентов, которые учитывает дополнительные условия (вид деятельности компании, валюта сделки, количество сторон и т.п.) и могут тарифную ставку как снизить, так и повысить.

Использованные источники:

1. Глотова И.И., Томилина Е.П., Агаркова Л.В., Агарков А.В., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е., Шматко С.Г., Овчаренко А.В., Доронин Б.А., Гладилин А.А., Подколзина И.М. Финансовая безопасность государства и бизнеса //Ставрополь, 2015.

2. Подколзина И.М. Развитие рынка страховых продуктов в регионе //Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011.

№ 5. С. 52-54.

УДК 336

Абдулкеримова К. А.
Смагин А.А.
научный руководитель, ассистент
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь

ДИСТАНЦИОННЫЕ ТЕХНАЛОГИИ И РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные вопросы использования в страховой деятельности страховых организаций дистанционных технологии. Приведены основные аспекты, непосредственно характеризующие перспективы развития данного направления в России.

Ключевые слова: страховой случай, риск, дистанционное обслуживание, онлайн-страхование.

Abdulkerimova K. A.
Supervisor: assistant, Smagin A. A.
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Educational «Stavropol State Agrarian University»
Russia, Stavropol

REMOTE TECHNOLOGIE AND THE RUSSIAN INSURANCE MARKET

Abstract: this article examines the main issues of the use of the insurance activities of insurance organizations of remote technology. The main aspects that directly characterize the development prospects of this direction in Russia.

Key words: insured event, risk, self-service, online insurance.

Современную жизнь уже невозможно представить без дистанционных технологий, и сфера страхования — не исключение. По данным статистики, до 40% европейцев сегодня заключают договоры страхования, не выходя из дома. В России рынок онлайн-страхования формально существует с 1999 г., однако соответствующая законодательная база формируется буквально на наших глазах, что позволяет прогнозировать бурное развитие сегмента в ближайшие годы.

Прежде всего, следует отметить наличие общих предпосылок для превращения сети интернет в эффективный канал коммуникации: это и все более глубокое проникновение интернета во всех регионах страны (по данным компании Яндекс, в регионах динамика распространения сети уверенно опережает столичные показатели, выравнивая возможности россиян, независимо от места их проживания), и стремительные темпы развития интернет-коммерции, и вовлечение в сетевую торговлю самых широких слоев населения.

Достаточно оценить успехи, достигнутые в последние годы в области организации продаж билетов на самолеты и поезда: по имеющимся данным, доля реализуемых через онлайн-сервисы билетов составляет 70-80%.

Очевидны и преимущества, которые получают от внедрения онлайн-страхования потребители. Эти преимущества можно обозначить тремя словами: доступность, простота и удобство. Действительно, на визит к страховщику при такой системе потенциальному страхователю время тратить не придется: в самые короткие сроки он сможет «обойти» виртуальные офисы разных страховых компаний, сравнивая предложения.

При этом следует особо отметить, что, получая информацию непосредственно на сайте страховщика, клиент может быть полностью уверен в ее объективности, полноте и достоверности (чего не скажешь, к примеру, об информации, получаемой от страховых агентов). К тому же, посетитель виртуального офиса страховой компании имеет возможность, не торопясь, изучить и самостоятельно просчитать различные варианты, в считанные секунды внося влияющие на стоимость услуг изменения, а в сети не составит труда найти отраслевые рейтинги и отзывы о страховой компании, дающие в совокупности хорошее представление о ее репутации.

С другой стороны, наличие веб-представительства в полной мере отвечает и интересам страховщиков, предоставляя в их распоряжение уникальный инструмент информационного воздействия на огромную потребительскую территорию, не имеющую географических рамок. При этом снижаются и материальные затраты на содержание офиса, и временные затраты на коммуникации с клиентами, повышается эффективность ведения документооборота, экономятся ресурсы — и это не говоря уже о возможностях таргетирования, позволяющих адресовать рекламу исключительно на целевую аудиторию.

Сегодня уже мало кто помнит, что пионером в сфере интернет-страхования в России стала компания «Ренессанс Страхование», которая предложила подобные услуги еще в 1999 г. и длительное время оставалась лидером направления. В числе первых оказались также СГ «УралСиб»», «Макс», «Гута-Страхование» и «Спасские ворота».

Сегодня представительства в интернете имеют практически все отечественные страховые компании, и у большинства из них есть раздел «интернет-магазин»; все больше число страховщиков предлагают полный спектр услуг, который включает в себя дистанционную оплату полиса. А главное — электронное страхование признано на законодательном уровне.

В частности, не далее как в конце мая 2014 г. в сенате получил одобрение федеральный закон, регламентирующий право страховщиков заключать в форме электронного документа договоры добровольного страхования (с использованием инфраструктуры официального сайта страховой компании и электронной подписи страхователя). Тогда же были приняты поправки, расширяющие перечень видов страхования, для которых могут быть использованы электронные продажи (дополнительно включены

страхование финансовых рисков и страхование жизни на случай смерти).

По-прежнему открытым остается вопрос о дистанционном заключении договоров ОСАГО, который обсуждается уже не первый год (кстати, в развитых странах этот механизм уже давно работает). Основная проблема — это проблема верификации подлинности полиса из-за отсутствия повсеместного доступа к АИС ОСАГО у сотрудников ГИБДД.

Впрочем, задачу синхронизации баз ГИБДД и РСА планируют решить в ближайшее время — равно как и принять во втором чтении законопроект, предполагающий, в том числе, введение механизма упрощенного (без выезда сотрудников полиции) оформления ДТП: Центробанк планирует с 2016 г. введение электронного полиса ОСАГО, рассматривая его как панацею для множества проблем, возникающих сегодня у автовладельцев во многих городах России.

Использованные источники:

1. Глотова И.И., Томилина Е.П., Агаркова Л.В., Агарков А.В., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е., Шматко С.Г., Овчаренко А.В., Доронин Б.А., Гладилин А.А., Подколзина И.М. Финансовая безопасность государства и бизнеса //Ставрополь, 2015.
2. Подколзина И.М. Развитие рынка страховых продуктов в регионе //Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 5. С. 52-54.

Абдуллин А.Р.
старший преподаватель
кафедра специальной подготовки
Суханов Г.В.
преподаватель
кафедра специальной подготовки
Уфимский юридический институт МВД России
майор полиции
г. Уфа, р. Башкортостан

ПРЕСТУПЛЕНИЯ, СОВЕРШАЕМЫЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВЗРЫВООПАСНЫХ ПРЕДМЕТОВ

Оружие, боеприпасы, взрывчатые вещества и взрывные устройства в уголовном законодательстве России могут выступать как в качестве предмета преступления и характеризовать объект преступного посягательства, так и являться средством совершения преступления, выступая факультативным признаком объективной стороны состава преступления.

В ст. 1 Федерального закона от 13.12.1996 № 150-ФЗ «Об оружии» под боеприпасами понимаются предметы вооружения и метаемое снаряжение, предназначенные для поражения цели и содержащие разрывной,

метательный, пиротехнический или вышибной заряды либо их сочетание7. К ним, как отмечается в п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 12.03.2002 № 5, относятся: артиллерийские снаряды и мины, военно-инженерные подрывные заряды и мины, ручные и реактивные противотанковые гранаты, боевые ракеты, авиабомбы и т. п., независимо от наличия или отсутствия у них средств для инициирования взрыва, предназначенные для поражения целей, а также все виды патронов к огнестрельному оружию, независимо от калибра, изготовленные промышленным или самодельным способом8.

Так, например, боеприпасы выступают в качестве предметов преступлений, ответственность за которые предусмотрена ст.ст. 222 (за исключением патронов к гражданскому огнестрельному гладкоствольному длинноствольному оружию, а также к огнестрельному оружию ограниченного поражения); 223 (за исключением патронов к гражданскому огнестрельному гладкоствольному длинноствольному оружию9); 225; 226; 226.1; 349 УК РФ. Незаконное изготовление боеприпасов, взрывчатых веществ или взрывных устройств (ч. 1 ст. 223 УК РФ) наказывается лишением свободы на срок до пяти лет, что позволяет относить это деяние к категории преступлений средней тяжести (ч. 3 ст. 15 УК РФ) и делает невозможным наступление уголовной ответственности за приготовление к нему (ч. 2 ст. 30 УК РФ). Части боеприпасов и средств для ведения боевых действий, например: 1) корпусы гранат, мин, бомб, снарядов и торпед; 2) патронные гильзы и прочие части патронов, например, днища (из латуни), внутренние стаканчики и внутренние днища и гильзы (из металла или картона), пыжи (из фетра, бумаги или пробки и т. д.); 3) пули и свинцовая дробь как принадлежность к боеприпасам; 4) механические части к некоторым видам боеприпасов, такие как специальные движители и гироскопы для торпед;

5) боеголовки и камеры плавучести для торпед и т. п., – не могут быть предметами оконченных преступлений, предусмотренных ст.ст. 222, 223, 225, 226 УК РФ.

Вместе с тем незаконные действия в отношении частей боеприпасов могут квалифицироваться как приготовление к совершению тяжких и особо

---

7 Федеральный закон от 13.12.1996 № 150-ФЗ «Об оружии» (ред. от 06.12.2011) // ИПС Консультант Плюс.

2 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 12.03.2002 № 5 «О судеб- ной практике по делам о хищении, вымогательстве и незаконном обо- роте оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств» (в ред. Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 06.02.2007 № 7) // ИПС Консультант Плюс.

9 См.: Федеральный закон от 28.12.2010 № 398-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу усиления контроля в сфере оборота гражданского оружия» // Собрание законодательства РФ. 2011. № 1. Ст. 10. Этим же законом в УК РФ и Федеральный закон «Об оружии» введено понятие огнестрельного оружия ограниченного поражения, которое представляет собой короткоствольное оружие и бесствольное оружие, предназначенные для механического поражения живой цели на расстоянии метаемым снаряжением патрона травматического действия, получающим направленное движение за счет энергии порохового или иного заряда, и не предназначенные для причинения смерти человеку. Такое оружие относится к гражданскому оружию (см. ст. 3 Федерального закона от 13.12.1996 № 150-ФЗ «Об оружии»).

тяжких преступлений (например, ч.ч. 2, 3 ст. 223 УК РФ). Не относятся к боеприпасам, взрывчатым веществам и взрывным устройствам: сигнальные, осветительные, холостые, строительные, газовые, учебные и иные патроны, не имеющие поражающего элемента (снаряда, пули, дроби, кар- течи и т. п.) и не предназначенные для поражения цели (п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 12.03.2002 № 5). Патроны к огнестрельному оружию ограниченного поражения, а также к газовому оружию могут быть предметом преступления, ответственность за которое предусмотрена ч. 4 ст. 223 УК РФ. Взрывчатые вещества – химические соединения или механические смеси веществ, способные к быстрому самораспространяющемуся химическому превращению, взрыву без доступа кислорода воздуха (п. 5 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 12.03.2002 № 5). К ним относятся тротил, аммониты, пластиты, эластиты, пороха баллиститные, твердое ракетное топливо для ведения взрывных работ на открытых горных работах и сейсморазведке, гранипоры, граммониты, гелексы, гранулотол и т. п.5 Взрывные устройства – промышленные или самодельные изделия, функционально объединяющие взрывчатое вещество и приспособление для инициирования взрыва (запал, взрыватель, детонатор и т. п.). Само по себе приспособление для инициирования взрыва не может быть предметом преступления, связанного с незаконным оборотом оружия, взрывчатых веществ и взрывных устройств, но при определенных обстоятельствах может свидетельствовать о приготовлении к соответствующему преступлению Боеприпасы, взрывчатые вещества и взрывные устройства могут использоваться виновными лицами в качестве средства совершения таких тяжких и особо тяжких преступлений как: убийство, совершенное общеопасным способом (п. «е» ч. 2 ст. 105 УК РФ); террористический акт (ст. 205 УК РФ); бандитизм (ст. 209 УК РФ); вооруженный мятеж (ст. 279 УК РФ); посягательство на жизнь сотрудника правоохранительного органа (ст. 317 УК РФ), а также организация незаконного вооруженного формирования или участие в нем (ст. 208 УК РФ) и др.

Таким образом, для начала XXI в. также характерна тенденция роста преступлений, совершаемых с использованием взрывоопасных предметов. Их динамика и размах явились одной из наиболее актуальных и сложных проблем российского общества. Взаимосвязь между ростом количества оружия, находящегося в нелегальном обороте и вооруженностью криминальной среды с возрастающим количеством преступлений, совершаемых с его использованием, очевидна. Большинство из них имеют террористический характер и совершаются преимущественно на территории Южного федерального округа. Их раскрываемость не превышает 10-18%. 2000-2005 гг. оказались беспрецедентными не только по количеству преступлений, совершенных с использованием взрывоопасных предметов, но и по наступившим последствиям – гибель сотен людей, уничтожение и повреждение транспорта, техники, зданий и пр.

В течение последних 20 лет взрывоопасные предметы используются в качестве способа решения политических, социальных и бытовых вопросов. Среди причин, обусловивших такое положение, следует назвать:

- неэффективная деятельность правоохранительных органов в сфере контроля оборота взрывоопасных предметов;
- несовершенство правовых норм в вопросах изготовления, хранения и распространения взрывоопасных предметов и прежде всего боеприпасов, взрывных устройств, взрывчатых веществ;
- присвоение крупных арсеналов вооружений бывшими союзными республиками, которые не установили действенный контроль в этой сфере, в результате чего взрывоопасные предметы активно используется в межнациональных и межгосударственных конфликтах, нелегально попадают в Россию;
- отсутствие действенной системы пограничного контроля на границах России со странами СНГ;
- кризисные явления, падение дисциплины и соответствующего контроля, коммерциализация хозяйственной деятельности, коррупция в Вооруженных Силах России и СНГ;
- отсутствие в деятельности правоохранительных органов единого подхода, скоординированных действий, опыта в борьбе с массовыми вооруженными преступлениями.

Как отмечают эксперты-взрывотехники, такая тенденция объясняется: доступностью компонентов, простотой синтеза перекиси ацетона (знаний в области химии на уровне средней школы достаточно), его чувствительностью ко всем видам начального импульса (удар, луч огня, нагревание), относительной стабильностью, пригодностью для переработки, а также расширением сети Интернет, в которой имеется информация о способах изготовления, приводятся конструкции самодельных взрывных устройств многих типов и видов10.

Изучение следственной практики позволило выявить следующие наиболее характерные случаи такого рода. В г. Екатеринбурге при проверке документов был задержан 17-летний юноша, у которого был обнаружен «бумажный цилиндр 8-9 см в длину и 5 см в диаметре, заполненный белым порошком, наружу выходил огнеупорный шнур». Изъятый предмет был направлен на экспертизу в ЭКЦ ГУВД по Свердловской области, где было установлено, что объект является самодельным взрывным устройством мощностью в 30 г в тротиловом эквиваленте. Задержанным оказался студент первого курса химического факультета Уральского государственного университета. На допросе он показал, что по инструкции, найденной в Интернете, самостоятельно изготовил новогоднюю петарду, которую хотел взорвать вместе с друзьями. О мощности взрывчатки якобы даже не

[10] Караваев М.В., Кузьмин В.В., Тузков Ю.Б., Семенов А.Ю., Наумов А.Б. Самодельные взрывные устройства типа «миналовушка» // Экспертная практика. 2006. №61. С.35.

догадывался. Задержанному было предъявлено обвинение по ч.1. ст.223 УК РФ11.

Число жертв терактов на территории Российской Федерации, совершенных начиная с 1994 года составляет около 100 терактов, в результате которых погибло более 2100 человек, количество пострадавших исчисляется десятками тысяч. Кроме того, отметим, что точных статистических данных относительно преступлений, совершаемых с использование взрывоопасных предметов, не существует, поскольку учетные данные, которыми располагает ГИАЦ МВД России и ИЦ при МВД по субъектам РФ, касаются родовых преступлений. Так, учету подлежат «преступления, совершаемые с использованием огнестрельного, газового оружия, боеприпасов» и «преступления, совершаемые с использованием взрывчатых веществ и взрывных устройств». Таким образом, данных относительно преступлений, совершаемых с использованием боеприпасов, взрывчатых веществ, взрывных устройств, пиротехнических изделий, для целей нашего исследования не существует. При этом официальная статистика возбужденных и оконченных расследованием уголовных дел объективно не отражает реальной картины преступности, однако даже существующие цифры свидетельствуют о неудовлетворительных результатах борьбы с преступлениями, совершаемыми с использованием взрывоопасных предметов. Во многих крупных городах России криминальные взрывы стали одним из основных факторов, существенно дестабилизирующих оперативную обстановку и общественный порядок. Преступные взрывы, ставшие обычным явлением для крупных городов, в настоящее время получили распространение и в регионах с невысоким уровнем урбанизации.

Предприятия, производящие боеприпасы и взрывчатые вещества, всегда пользовались повышенным вниманием преступных формирований. Случаи хищения боеприпасов с их территории представляют наибольшую опасность, поскольку их совершению предшествует предварительная подготовка, в них вовлекается значительное число лиц. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) в соответствии с Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности»12 осуществляет лицензирование деятельности по производству, хранению, применению и распространению взрывчатых материалов промышленного назначения, выдает разрешения на применение взрывчатых материалов промышленного назначения и на ведение работ с указанными материалами.

В завершении обратим внимание на наиболее значимые положения. Преступления, совершаемые с использованием взрывоопасных предметов, получили распространение с начала 90-х гг. прошлого века. Несмотря на то,

[11] Архив Октябрьского районного суда г. Екатеринбурга за 2008 г. Уголовное дело №1-237/2008.
[12] О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон от 08.08.2001 №128-ФЗ.

что количество зарегистрированных преступлений, совершаемых с использованием взрывоопасных предметов, незначительно варьируется, говорить о реальном снижении их уровня недопустимо, поскольку это связано с интенсивным ростом нелегального распространения предметов вооружения.

Распространенность преступлений, совершаемых с использованием взрывоопасных предметов, обусловлена противоречиями в социальной системе общества, которые детерминируют условия, когда предметом или орудием преступления выступают боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные и имитирующие их устройства, пиротехнические изделия.

В качестве наиболее распространенного вида орудия совершения преступлений выступают самодельные взрывные устройства, в том числе с использованием взрывателей на основе радиоэлектронных устройств.

Отмечается заметное увеличение количества самодельных взрывчатых веществ и смесей. Перечисленные обстоятельства свидетельствуют об острой актуальности, большой социальной и правовой значимости проблемы борьбы с преступлениями, совершаемыми с использованием взрывоопасных предметов.

Абдульманова Е.С.
студент 1 курса
факультет «Экономика»
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
Россия, г. Оренбург

ЭКОНОМИКА И РЕЛИГИЯ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМОВЛИЯНИЯ

В статье рассматривается взаимосвязь между религией и экономикой. Обосновываются положения об их влиянии друг на друга. Доказывается благотворное влияние религии на экономический рост.

Ключевые слова :экономика, религия, взаимовлияние, этика труда, экономический рост.

Одним из важнейших аспектов экономической культуры является вопрос о взаимовлиянии экономики и религии. Парадоксально, но в мире никогда не было больше людей с традиционными религиозными убеждениями, чем в нынешнее время.

Таблица 1

№	Религия	«Религии мира»		«Британника»	
1	Христиане	2 292 454 000	33,2 %	2 280 616 000	33,0 %
2	Мусульмане	1 549 444 000	22,4 %	1 553 189 000	22,5 %
3	Индуисты	948 507 000	13,7 %	942 871 000	13,6 %
4	Буддисты	468 736 000	6,8 %	462 625 000	6,7 %

5	Атеисты	138 532 000	2,0 %	137 564 000	2,0 %
6	Иудеи	14 641 000	0,2 %	14 824 000	0,2 %
7	**Мир, всего**	**6 906 560 000**	**100 %**	**6 908 689 000**	**100 %**

В историческом плане огромное значение имеют как выяснение влияния хозяйственной этики различных религий на формирование современного капитализма и выяснение причин экономических успехов религиозных меньшинств, так и отслеживание влияния теологии на формирование основных терминов и концепций экономической теории.

Многие ученые в наши дни изучают влияние религии на человека, в том числе и на экономическую деятельность.

На первый взгляд может показаться, что религия и экономика мало соприкасаются друг с другом. Ведь экономика погружена в заботы об устроении земной жизни, ее интересует «сущее», реальное и материальное, а религия сосредоточена на небесном, божественном, трактуя о «должном», нравственных идеалах и высших духовных ценностях. Но если посмотреть внимательнее, то можно обнаружить теснейшую связь между этими двумя направлениями человеческой деятельности. На протяжении всей истории религия оказывала глубокое воздействие на экономическое поведение, определяла мотивацию и этику труда, отношение к социальному и имущественному неравенству, собственности и богатству. Другими словами, задавала вектор развития, как духовной, так и материальной культуры, а также определяла (и во многом продолжает определять) облик различных цивилизаций.

Религиозное, философское и этическое осмысление социально-экономических проблем прослеживается в самых древних памятниках письменности Шумера и Египта, Индии и Китая, содержится в священных текстах, сочинениях античных и средневековых авторов, не говоря уже о мыслителях нового и новейшего времени. Человечество постоянно задавало себе вопрос, поставленный библейским Екклесиастом: «Что пользы человеку от всех трудов его, которыми он трудится под солнцем?». Ради чего трудится человек? Только ли из-за необходимости физического выживания? И что есть сам труд — цель или средство, наказание или призвание, проклятие или благо?

Пожалуй, еще более сложны вопросы, связанные с бедностью и богатством.

Действительно, проходят века, а разрыв в жизненном уровне не только не уменьшается, но даже растет.

Для современной России вопросы, связанные с бедностью и богатством, приобрели особый смысл и значение. Разрыв в доходах в нашей стране значительно выше, чем в большинстве стран мира.

Религиозные лидеры различных конфессий и главы церквей не остаются в стороне от этих проблем. Так, например, они активно обсуждали

причины мирового экономического кризиса. По их единодушному мнению, одна из главных причин сбоя в экономике связана с ее отрывом от этики. По словам Патриарха Московского и всея Руси Кирилла, из кризиса нужно выводить не столько экономику, сколько человеческие души. О собственности и богатстве как нравственных категориях говорил и глава католического мира папа Бенедикт XVI. Он уже давно высказывал мысль, что экономика и этика должны не исключать, а дополнять друг друга, не теряя при этом своей автономности. "Экономике нужна этика для того, чтобы правильно функционировать, - подчеркивает Бенедикт XVI, - но это не любая этика, а этика, центром которой будут люди"13. Он признает, что глобализация "подняла миллиарды людей из нищеты", однако указывает, что рост глобальной экономики также создает очень серьезные проблемы, такие, как массовая миграция, загрязнение окружающей среды и утрата доверия к мировому рынку.

Тот факт, что религиозные ценности сформировали экономическое и социальное развитие, подтверждается не только финансовыми реалиями, с которыми сталкиваются некоторые страны, но и анализом специалистов, обеспокоенных этим явлением. Делая сравнение с менталитетом протестантов, бывший Министр Культуры, академик Рэзван Теодореску, считает, что «православие связано с конкретной экономической отсталостью» Румынии. Это связано с определенными представлениями о Боге, который формирует отношение ко всей жизни румына: «Бог создал все, а он сидит, смотрит, молится.»

С другой стороны, немецкий социолог Макс Вебер считает, что западное христианство не только не сдерживало развитие общества, но даже было определяющим в прогрессе капитализма. В своей книге «Протестантская этика и дух капитализма» Вебер показывает, что этика и понимание протестантского мира положительно повлияли на развитие капитализма. Вебер приводит доводы, считая, что в результате религиозных протестантских Реформ долг человека в обществе состоял в том, чтобы работать с усердием, так понимая Божий план. Такое видение своего места и задачи человека в мире сопровождалось особенно строгими запретами, касающимися трат заработанных денег на предметы роскоши или на что-нибудь еще, что превышало строгую ежедневную необходимость заработать себе на жизнь. Макс Вебер утверждает, что эти факторы привели к непрерывному накоплению и зарабатыванию денег, чтобы поддержать очень динамичную экономику и добиться значительного накопления капитала.

Хотя выводы немецкого социолога и оспариваются сегодня в некоторых средах, они поддерживаются и литературно подтверждаются. Доктор Саша Беккер из Университета Уорика в Мюнхене пришел к такому же выводу, что религия может быть фактором, объясняющим экономическое неравенство между северной и южной Европой, пишет «The Guardian».

[13] Энциклика Папы Бенедикта XVI "Caritas in Veritate" (Милосердие в истине).

Используя сравнение Италии, Испании и Португалии, стран с крупной задолженностью (все являются католическими) и северных соседей, таких как Германия и Скандинавия (преимущественно протестантов), которые в сравнительно хорошем финансовом положении, Беккер пришел к выводу: что это влияние религии происходит из-за разницы в воспитании между католиками и протестантами, которая сохранилась до наших дней.

Таблица 2

Религия	Население**	Общая свобода***	ВВП на душу*	коррупция
протестантизм	**530**	**2,3**	**$29784**	**14,9**
иудаизм	**6**	**4**	**$19320**	**16**
католицизм	**904**	**5,5**	**$9358**	**45,6**
православие	**262**	**8,6**	**$7045**	**75,7**
ислам	**1122**	**9,7**	**$3142**	**78,6**

Более 50% населения страны исповедуют данную религию

**- В млн. чел; данные Доклада Мирового банка 2002 г.

***- 2 — наивысшая степень свободы, 14 — наименьшая (данные обзора Freedom House 2001).

*Оценка ВВП на душу населения велась по равенству покупательской способности.

В заключение, больше протестантов, чем католиков имеют высшее образование, что фактически подтвердило тезисы Макса Вебера задолго до того.

Нельзя не упомянуть и об Исламском банкинге, который в последнее время получил довольно широкое распространение и стоимость активов которого растет с удивительной прогрессией.

Рисунок 1

Так в частности, в Саудовской Аравии обычные граждане получают беспроцентные ссуды. Что касается бизнеса, то тут заключаются инвестиционные соглашения. В случае, когда предприниматель, получивший кредит, имеет прибыль – он делит ее с банком, если же случается убыток – банк не будет требовать возврата средств вообще. Отличие этих банков от других заключается, прежде всего, в запрете на процентные сделки, что объясняется запретом в Исламе ростовщичества.

Религиозные мыслители занимались не экономическими и не юридическими аспектами собственности, а ее «человеческим» измерением. Основное внимание было сосредоточено на личности собственника, мотивации его поведения, его мыслях и чувствах.

С одной стороны, в этических системах разных религий можно найти немало общего, и нравственные принципы, касающиеся труда, собственности и богатства, во многом совпадают. Так, повсюду можно найти:

— признание труда важнейшей добродетелью;
— приоритет духовных благ над материальными;
— осуждение сребролюбия, жадности и скаредности;
— восхваление милосердия и благотворительности;
— запрет на воровство и грабеж;
— осуждение обмана и мошенничества.

С другой стороны, обоснование этих принципов определяется всем комплексом вероучительных постулатов, которые принципиально различаются в разных религиозных системах.

Если говорить в целом о том, как религия влияет на экономику, то можно отметить и следующие тенденции. Во-первых, если в экономической жизни важны честность, уважение, то религия помогает привить эти

качества своим приверженцам. Во-вторых, религия восхваляет труд, что способствует росту доходов населения.

В связи с этим сейчас нет смысла думать о том, как бороться с религией. Сейчас она может укрепить конкретные экономические системы. Американские исследователи даже утверждают, что религия влияет на темп экономического роста.

С выходом на мировую арену стране необходима поддержка не только государственных институтов, но и церкви, которая в настоящее время играет все более значимую роль в государственном и экономическом устройстве.

Современная религия все больше затрагивает умы людей, активно участвует в экономических отношениях, выражая свое мнение по тем или иным вопросам, не остается равнодушной к событиям, происходящим в мире.

Исходя из полученной информации, можно сделать вывод, что в ближайшее время взаимоотношения между религией и экономикой станут более тесными, и связи между ними только укрепятся.

Использованные источники:

1.Коваль Т. Б. Религия и экономика : Труд, собственность, богатство. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.
2.Религия в системе экономики страны: история и современные тенденции // Россия и современный мир: проблемы политического развития. - М., 2015.
3.Фомин С.В. Международные экономические отношения, М.: «Юркнига». - М., 2014.

УДК 003.316.3/.4

Абрамова Ю.
магистратура 1 курса
направление социальная работа
факультет управления и психологии
Гудакова Л. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра социальной работы, психологии и педагогики высшего образования
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ

Статья посвящена исследованию качественных методов в социальной работе. Применение качественных методов в социальной работе очень актуально. Именно благодаря им мы можем «капнуть» в самую глубину и «прописать качественную терапию нуждающимся».

Ключевые слова: качественные методы, социальная работа, социальные исследования, помощь, нуждающийся.

The article investigates the application of qualitative methods in social work. The use of qualitative methods in social work very important. Thanks to them we can "drop" into the depths and "to prescribe a quality treatment to the needy".

Key words: qualitative methods, social work, social studies, help in need.

Распространение использования качественных методов – одно из актуальных тенденций в пространстве социальных наук. Прежде всего необходимо знать различия между качественными и количественными методами. Преимущество качественных методов состоит прежде всего в глубине направленности к клиенту. К качественным методам исследования относят к примеру, нарративные исследования, исследования единичных случаев с использованием метода качественного анализа документов и аудиовизуальных материалов, «полевое» и включенное наблюдение, неструктуированное глубинное интервью и другие.

На сегодняшний день использование качественных методов в практике социальной работы очень востребовано. Основанием при обращении к данным методам является полнота, достоверность и качество информации, которую мы можем черпнуть от нуждающегося в помощи для дальнейшего установления «правильного лечения» клиенту.

Пожалуй, проблемой науки современной социальной работы является применение теоретического фундамента, который необходим для жизненных действий адресата и социального работника, действующего в рамках определенных общественных условий.

Как известно, эмпирических исследований в современной социальной работе проводится очень мало, но имеющиеся наработки порой являются платформой для появления новых теоретических и методических вопросов.

В статье Г. Бернгард «Качественные и количественные методы в социальной работе» автор упоминает что «…Имеющиеся публикации в области исследований социальной работы ограничиваются лишь дискуссионными размышлениями по методологическим вопросам, которые не подкрепляются методологическими данными» [1]. Согласно анализу можно разработать стратегию решения проблем нуждающегося, именно с учетом сложившейся у него жизненной ситуации. При всем этом, стоит учесть, что если для одного клиента использование метода глубинного интервью поможет выявить «подводные камни», то для другого с такой же аналогичной проблемой необходимо подобрать другой комплексный качественный метод.

Исходя из всего вышесказанного следует помнить, что качественная методология - это информация носящая не численный характер, а словесный. Качественные методы принято считать «как более богатые», но минусом такого типа методов является то, что они плохо поддаются стандартизации.

Фотографии, звуко, аудио, видео записи также являются

определенным текстом, дающий информацию по тому или иному явлению. Особенностью использования качественных методов в социальной работе является возможность качественной интерпретации «сложной ситуации» клиента. Имея основание для «постановки диагноза» возможно подобрать комплекс терапии нуждающимся.

В статье Н. Е. Тихонова «Малообеспеченность в современной России. Причины и перспективы» четко прослеживается тенденция использования качественных методов при исследовании малообеспеченности. При использовании комплекса качественных методов удалось выявить тенденцию роста малообеспеченности на территории РФ с каждым днем, следовательно, растет число нуждающихся в социальной помощи. Анализ показывает, что состояние социальной напряженности в РФ находится на среднем уровне на 2015 г. В современном мире социальная напряженность есть следствие каких - либо стрессогенных событий, происходящих в обществе [2]. Следовательно, попадая в эти условия, человек оказывается в трудной жизненной ситуации, а так как социальная работа напрямую связана с поддержкой людей, оказавшимися в такой ситуации, то система социальной помощи имеет прямую связь с социальной напряженностью в обществе [3].

Дж. Кресвелл выделял пять стратегий, которые наиболее используются в социальных науках и психологии. Это биографические, феноменологические, этнографические исследования, обоснованная теория исследования индивидуального случая [4] .

Использование феноменологического метода в социальной работе ориентировано на получение ясных, точных переживаний человека. Биографическое исследование основано на изучении биографии или жизненной истории человека. Этнографическое исследование направлено на полевое изучение образа жизни, групповых отношений, убеждений, практик поведения идентичностей тех или иных сообществ. Преимуществом обоснованной теории является направленность на концептуализацию некоторого феномена. Коротко говоря, эта стратегия позволяет связывать имеющиеся данные явления и выявить дальнейшие действия. С помощью дискурс - анализа возможно выявить взаимодействие между людьми.

Учитывая имеющиеся типологии, следует учесть особенности исследований современной работы: это понимание того, что реальная действительность социально обусловлена, ее нельзя обойти без использования «понимающего подхода», центральным моментом является исследование отдельных ситуаций, и последнее самое важное, что исследование должно базироваться на практике. Для профессиональной социальной работы большое значение имеют: ориентация на субъект, ориентация на понимание общего контекста события, анализ происходящего.

Немалое значение при всем этом имеет профессиональная компетенция социального работника, к которой следует отнести умение

формировать, воспринимать, различать, интерпретировать, анализировать и вырабатывать правильную тактику разъяснения проблемы. При овладении, со знаниями социальной работы, на ряду с выработкой в теоретическом плане, необходимо уметь применить их на практике, ведь качественные методы способствуют выработке коммуникативных умений, важных для проведения консультирования, диагностики и терапии.

Умея комплексно понять ситуацию, развитие социальной работы будет иметь более качественные и эффективные перспективы развития. Но следует помнить закономерность - не исследование должно подстраиваться под требования методологии, а скорее необходимо помнить об удовлетворении требованиям конкретных задач, и каждый из них требует от исследователя подстройки методологии к особенностям установки.

Использованные источники:

1. Бернгард Г. Качественные и количественные методы исследования в социальной работе // Социол. исслед. – 2001. – № 1;
2. Малообеспеченные в России: кто они? Как живут? К чему стремятся? (под общ. ред. М.Горшкова и Н.Тихоновой) // Информационно-аналитический бюллетень Института социологии РАН – М.: Институт социологии РАН, 2008, № 5;
3. Бакланова И.В., Гудакова Л.В.. Социальная напряженность в современной России / «Экономика и социум» №5(24) 2016, с. 155-160;
4. Терещенко О.В. Методология социальных исследований: вне количественно-качественной риторики // Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие [Электронный ресурс]: Материалы IV Очередного Всероссийского социологического конгресса / РОС, ИС РАН, АН РБ, ИСППИ. М.: РОС, 2012.

УДК 336.71

Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТЬ КАК ОБЪЕКТА ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. *В статье рассматривается управление качеством кредитного портфеля банка. Приводятся портфельный подхода в управлении активами и пассивами банка. Исследуется понятие "кредитный портфель" в различной экономической литературе.*

Ключевые слова: *кредитный портфель, качество кредитного портфеля, управление кредитным портфелем.*

Динамично меняющаяся внешняя и внутренняя среда функционирования коммерческих банков обострила необходимость

дальнейшего всестороннего изучения их деятельности по обеспечению высокого качества кредитования, эффективного управления качеством кредитного портфеля, поиска новых инструментов в работе с заемщиками. Чтобы в полной мере раскрыть тему управления качеством кредитного портфеля необходимо изучить специфику условий, в которых функционирует современный банк, осуществляет свою кредитную деятельность, а также исследовать сущность категорий «кредитный портфель», «качество кредитного портфеля», «управление». [1]

В настоящее время российские банки работают фактически в условиях еще не завершившегося системного банковского кризиса, который можно понимать как «стремительное и масштабное ухудшение качества деятельности множества банков под воздействием неблагоприятных факторов макроэкономического, институционального, регулятивного и иного характера, проявляющееся в неспособности значительного числа кредитных организаций, а нередко и банковской системы в целом, выполнять свои объективно необходимые функции в экономике, проводить базовые и иные банковские операции и обеспечивать собственное поступательное развитие». В связи с этим особо востребованными стали научные разработки по сбалансированности отдельных операций банков, в частности, использование портфельного подхода в управлении активами и пассивами. Согласно портфельной концепции, совокупность активов и пассивов представляется как элементы одного целого, т. е. как портфель активов и портфель пассивов, управляемых совместно. Портфель банковских активов состоит из подпортфелей, объединяющих активы по направлениям деятельности банка, самым значимым из которых является кредитный портфель. [4]

В экономической литературе понятие «кредитный портфель» толкуется неоднозначно, с позиций разных авторов. Например, широко распространено понимание кредитного портфеля как совокупности составных частей: - совокупность кредитных вложений банка"; - совокупность ссуд выданных банком на расчетный момент времени ; - совокупность кредитов, выданных на каждый данный момент ; - результат деятельности банка по предоставлению кредитов, который включает в себя совокупность всех выданных кредитов за определенный период времени. [2] В нормативных документах Банка России дано расширенное содержание совокупности элементов, образующих кредитный портфель современного коммерческого банка, из которых следует, что в портфель включаются не только ссудный сегмент, но и различные другие требования кредитного характера: - размещенные в других банках депозиты, межбанковские кредиты; - требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, учтенные векселя, факторинг; - требования по приобретенным по сделке правам, по приобретенным на вторичном рынке закладным; - по сделкам продажи (покупки) активов с отсрочкой платежа (поставки), по оплаченным аккредитивам, по операциям финансовой аренды (лизинга); - по

возврату денежных средств, если приобретенные ценные бумаги и другие финансовые активы являются некотируемыми или не обращаются на организованном рынке. [5] В экономической литературе также встречаются определения кредитного портфеля как набора кредитов, требований кредитного характера, классифицированных по группам качества на основе различных критериев.

Наиболее исчерпывающее, по нашему мнению, определение данной категории дают специалисты, акцентируя внимание на сущности кредитного портфеля на категориальном и прикладном уровнях. В первом аспекте «кредитный портфель - это отношения между банком и его контрагентами по поводу возвратного движения стоимости, которые имеют форму требований кредитного характера. Во втором аспекте кредитный портфель представляет собой совокупность активов банка в виде ссуд, учтенных векселей, межбанковских кредитов, депозитов и прочих требований кредитного характера, классифицированных по группам качества на основе определенных критериев». [3]

Таким образом, проведенный анализ научных трудов экономистов показал, что одни авторы очень широко трактуют кредитный портфель, относя к нему все финансовые активы и даже пассивы банка; другие - связывают исследуемое понятие только с ссудными операциями банка; третьи - подчеркивают, что кредитный портфель - это не просто совокупность элементов, а классифицируемая совокупность. Следует подчеркнуть, что приведенные определения кредитного портфеля разных авторов могут использоваться лишь на этапе анализа уже совершенных кредитных операций, т. е. отражают ретроспективный взгляд на кредитную активность банка. Кроме того, такое понимание сущности кредитного портфеля банка делает акцент только на структуру и размер кредитного портфеля, уделяя мало внимания его качеству.

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
3. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
4. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
5. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской

системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

УДК 336.71

Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. *В статье рассматривается управление качеством кредитного портфеля банка. Исследуются показатели для оценки качества кредитного портфеля банка. Приводится резерв на возможные потери по ссудам как резерв. который обеспечивает создание более стабильных условий финансовой деятельности банка.*

Ключевые слова: *управление качеством кредитного портфеля, оценка качества кредитного портфеля, резерв на возможные потери по ссудам.*

Для повышения эффективности управления качеством кредитного портфеля банка при возрастающих объемах кредитования необходима соответствующая методическая база. Финансовый кризис отчетливо указал на неизбежность повышения качества кредитного портфеля банков и изменения методических подходов к оценке кредитоспособности заемщиков. Управление качеством кредитного портфеля банка с целью получения высоких доходов и хеджирования рисков, должно быть основано на интегрированной системе взаимосвязанных блоков информации для принятия соответствующих решений по повышению эффективности кредитных операциях. Можно согласиться с тем, что должны быть построены модели, позволяющие выявить зависимость показателей эффективности управленческих отношений от параметров системы и внешней среды, структуры и алгоритмов взаимодействия элементов в системе. [1]

Существующие показатели для оценки качества кредитного портфеля не являются исчерпывающими. Показатель просрочки не говорит о ее продолжительности и способности клиента выполнить свои обязательства перед банком пусть даже с задержкой. Величина списанных потерь за счет РВПС отражается за балансом и не видна пользователю банковской отчетности. В такой ситуации «главной и весьма трудной задачей является формирование обобщенных критериев оптимальности. Наиболее простой

метод построения обобщенного критерия заключается в том, что один из множества критериев принимается в качестве основного, а все остальные учитываются в виде ограничений, определяющих область допустимых альтернатив. В этом случае задача сравнения альтернатив по векторному критерию оптимальности сводится к задаче принятия решения со скалярным критерием, а все остальные переводятся в разряд ограничений. [4]

В целом такая позиция могла быть приемлемой в процессе управления на этапе оценки качества кредитного портфеля, но основным недостатком такого подхода является то, что альтернативы оцениваются только по одному критерию, а значения других, если они удовлетворяют ограничениям, не учитываются. Например, норматив Н6 ограничивает кредитный риск одного заемщика, связан с размером выдаваемого кредита, но он не отражает вероятности полного исполнения клиентом его кредитных обязательств перед банком, т.е. вероятность потерь в связи с невозвратом данного кредита. [2]

Критический уровень кредитных потерь целесообразно определять в относительной величине, например, по доле безнадежной задолженности в кредитном портфеле банка. Безнадежные кредиты входят в категорию просроченных, но не все просроченные кредиты являются безнадежными, поэтому за счет сформированного РВПС можно списать все безнадежные кредиты, но не все просроченные. По оценке специалистов Московской финансово-промышленной академии, российские банки из первой полусотни готовы без потерь компенсировать 3-4% просроченной задолженности, вторая полусотня банков готова покрыть 5% кредитов в случае проблем с ними. В условиях неопределенности в отношении текущих и будущих проблемных кредитов и конечных потерь банка, оценку качества кредитного портфеля следует проводить по консервативному подходу. Международная практика свидетельствует, что резервы банков под задолженность по кредитам должны быть в пределах 2-5%, а при консервативном подходе — не менее 5%. Мы считаем верным ограничить этот предел 4%, т. е. применить более жесткий подход к определению качества всего кредитного портфеля банка, основываясь на том, что в настоящее время банки принимают кредитные решения, содержащие высокий риск невозврата выданных кредитов. [3]

Коммерческие банки регулярно оценивают качество выданных кредитов и создают резервы на покрытие убытков, связанных с кредитным риском. Кредиты классифицируются, исходя из оценки финансового состояния заемщика с тем, чтобы реально отразить в финансовой отчетности банка суммы кредитов и избежать распределения части валовой прибыли, которая может быть востребована для покрытия возможных в будущем потерь по выданным кредитам. Кредитные классификации являются выражением различных степеней одного фактора - риска невозврата, т. е. по существу - отражают качество отдельного кредита, портфеля однородных ссуд или кредитного портфеля в целом. Правильно определив категорию

отдельного кредита или портфеля однородных ссуд, банк производит соответствующее отчисление в РВПС в размере от 0% до 100% от суммы кредита, создавая источник для возмещения потерь в случае невозврата отдельных безнадежных кредитов. По этому поводу многие экономисты заостряют внимание на том, что: указанный резерв обеспечивает создание более стабильных условий финансовой деятельности и позволяет избегать колебаний величины прибыли банков в связи со списанием потерь по ссудам.

Использованные источники:

1.Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2.Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
3.Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.
4.Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.

УДК 336.71

Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

Аннотация. *В статье рассматривается механизм управления качеством кредитного портфеля банка. Приводятся элементы механизма управления качеством кредитного портфеля банка. Исследуются количественные и качественные критерии оценки эффективности механизма управления качеством кредитного портфеля банка.*

Ключевые слова: *качество кредитного портфеля, методы управления, рычаги управления, каналы информации, нормативно-правовое обеспечение, кадровое обеспечение, технологическое обеспечение.*

Для управления качеством кредитного портфеля необходим механизм, представляющий собой систему регулирования процесса отбора объектов для кредитования, обеспечивающего рациональное соотношение рискованности, доходности и ликвидности кредитных операций банка в

рамках определенных принципов, финансовых методов, рычагов, информационных каналов, позволяющих банку адекватно реагировать на изменения в среде его функционирования в целях эффективного использования заемных и собственных средств. [1]

Элементами механизма управления качеством кредитного портфеля являются:

– *методы управления* – предотвращение, перевод, распределение, избежание, поглощение кредитных рисков; хеджирование, локализация, страхование, диверсификация кредитных операций, применяя которые, банк может минимизировать риск кредитных потерь;

– *рычаги управления* – собственный капитал, лимиты, ограничения на кредитные операции; компенсации, залоги, гарантии третьих лиц, поручители; штрафы, пени, неустойки; процентные ставки, тарифы, резервы, используя которые, банк способен ограничить кредитные риски;

– *каналы информации* – бюро кредитных историй, средства массовой информации, статистические бюллетени, финансовая отчетность заемщиков позволяют банку избежать выдачи кредитов тем из них, кредитоспособность которых вызывает сомнение;

– *нормативно-правовое обеспечение* кредитной деятельности банка – законы Российской Федерации; положения, инструкции, письма, указания Банка России; устав, политики, процедуры, приказы банка, следование которым способствует формированию качественного портфеля;

– *кадровое обеспечение* банка – уровень квалификации риск-менеджера, членов кредитного комитета, работников кредитного отдела и службы безопасности банка, позволяющий оперативно принимать верные кредитные решения и безошибочно осуществлять кредитные операции;

– *технологическое обеспечение* банка – компьютерные программы, средства автоматизации, системы телекоммуникаций, безопасности и защиты информации от несанкционированного доступа, внешней поддержки риск-менеджмента позволяют обрабатывать большой массив информации, необходимый для принятия верных кредитных решений. [3]

В процессе совершенствования управления качеством кредитного портфеля происходит конкретизация содержания каждого элемента механизма, что позволяет банку адекватно реагировать на происходящие изменения в среде его функционирования и избежать выдачи кредитов заемщикам, кредитоспособность которых вызывает сомнение.

Эффективное управление качеством кредитного портфеля включает в себя: формирование оптимальной структуры кредитного портфеля, его, соответствующее текущим реалиям, уровень доходности, оптимальный уровень риска, целенаправленность кредитования. [5]

Мониторинг управления качеством кредитного портфеля осуществляется с помощью системы показателей и индикаторов, способствует профилактике кредитных рисков и соответственно своевременному принятию мер по их предупреждению. Индикаторы

«позволяют определить результаты (эффект), а также эффективность осуществляемой банковской деятельности». Они являются базой сравнения и имеют пороговые показатели. Банковская практика показывает, что пренебрежение критическими показателями деятельности приводит к банкротству кредитной организации. [2]

С другой стороны, для оценки эффективности механизма управления качеством кредитного портфеля можно применять не только количественные, но и качественные критерии. В конечном итоге эффективность механизма управления качеством кредитного портфеля банка зависит от грамотной организации, где одновременно и системно учтены все, воздействующие на данный процесс факторы, которые сочетаются с законами кредита, методами и принципами в рамках действующей научной концепции, сформированной на базе действующей системы банковского менеджмента. [4]

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
3. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
4. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
5. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

УДК 336.71

Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПРОЦЕССА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА

Аннотация. *В статье рассматривается качество процесса обслуживания клиента банка. Исследуются причины возможной смены клиентом кредитной организации. Приводится методика оценки качества процесса обслуживания клиентов банка.*

Ключевые слова: *качество процесса обслуживания клиентов, основания неудовлетворенности клиентов, моделирования процесса обслуживания клиентов банка.*

Качество процесса обслуживания клиентов является одним из главных оснований, влияющих на выбор ими банка. Причины возможной смены клиентом кредитной организации систематизированы следующим способом: неэффективная система ценообразования; неадекватное реагирование персонала на жалобы клиентов; неудобство расположения банка и времени оказания услуг; недостаточный уровень качества услуг; более выгодные предложения конкурентов; невнимательность персонала банка; независимые причины. [1]

При этом в качестве элементов каждого блока причин следует выделить следующие:

1. Неэффективная система ценообразования: слишком высокие тарифы на обслуживание; постоянный рост тарифов и процентных ставок.
2. Неадекватное реагирование персонала на жалобы клиентов: непрофессионализм; отсутствие или негативная реакция на выявленные ошибки в работе со стороны клиентов.
3. Неудобство расположения банка и времени оказания услуг: неудобное место расположения; неудобное для клиента время работы.
4. Недостаточный уровень качества услуг: медлительность персонала; ошибки в расчетах и процессе обслуживания; наличие очередей.
5. Более выгодные предложения конкурентов: по тарифам; комплексности обслуживания; месторасположению; внимательности и отзывчивости персонала.
6. Невнимательность персонала банка: равнодушие; нечуткость; бестактность; невежливость; навязчивость; конфликтность; обман.
7. Независимые причины: переезд клиента; банкротство клиента; закрытие кредитной организации; банкротство кредитной организации. [4]

Таким образом, агрегируя вышесказанное, можно предложенные

основания неудовлетворенности клиентов в обслуживании сгруппировать по двум направлениям: связанные с недостатками в организации процесса обслуживания; связанные с уровнем профессионализма, квалификации и внимательности сотрудников банка.

При этом одним из существенных недостатков в организации процесса обслуживания клиентов является неэффективная группировка кадров, вызывающая, с одной стороны, наличие очередей в обслуживании клиентов, а с другой, возможную незанятость персонала в течение рабочего дня. [2]

В этой связи предложим методику оценки качества процесса обслуживания клиентов банка и принятия управленческих решений по совершенствованию его организации. Методика реализуется в следующей последовательности:

1. Формирование исходных данных производится на основании результатов проведенных наблюдений. При этом определение длительности реализации различных банковских операций осуществляется на основе использования метода фотографии (самофотографии) рабочего времени. Поток клиентов может задаваться в виде таблицы. В первом случае вводятся следующие данные: среднее число клиентов в очереди на момент открытия банка длительность рабочего дня в часах, когда открыт доступ клиентам; число интервалов в рабочем дне, по которым получена статистика о числе клиентов; границы интервалов в часах; средние числа клиентов, поступивших по интервалам; число учитываемых типов клиентов или видов операций *k,* по которым имеется статистика о длительности таких операций; доля клиентов по различным видам операций *Pi,* средние длительности выполнения отмеченных операций *T*; коэффициенты вариации длительностей выполнения соответствующих операций *v*; число параллельных мест обслуживания *m,* число мест ожидания *тож;* моделируемый интервал времени *t.*

3. После проведения подготовительных расчетов осуществляется статистическое моделирование процесса обслуживания клиентов банка, охватывающее цикл по реализации операций в течение рабочего дня: генерацию начальной очереди; задание начальных состояний и статистик рабочего дня; разветвление в зависимости от длины очереди; определение параметров процесса в зависимости от *n;* проверка интервала на конец рабочего дня. Проверка на конец моделирования реализации рабочего дня осуществляется путем сравнения текущего времени *t* с заданным. Моделирование реализации прекращается, если I превысило *T.*

4. Менеджер осуществляет моделирование процесса функционирования банка как системы массового обслуживания при варьировании исходных данных, например, числа параллельных мест обслуживания или мест ожидания, в результате реализации которого определяется динамика изменения его показателей.

5. Используя результаты моделирования, менеджер проводит экономические расчеты, связанные с определением затрат банка на оказание

услуг и клиента на их получение.

6. Менеджер в процессе проведения расчетов устанавливает рациональное количество рабочих мест или мест ожидания, принимая в качестве критерия равенство затрат банка и клиента. Поступая аналогичным образом, можно выявить влияние любой из величин, входящих в исходные данные, на показатели, характеризующие качество обслуживания клиентов банка, и принять обоснованное решение, направленное на его улучшение.

6. В данном блоке организуется цикл по распределению клиентов по операционным работникам в течение рабочего дня, для того чтобы получить усредненные показатели за время работы кредитной организации.

7. Осуществляется проверка на конец моделирования реализации рабочего дня, т.е. текущее время t сравнивается с заданным T. Моделирование прекращается, если t превысило T.

8. В рамках данного блока осуществляется расчет итоговых показателей работы банка на момент $t = T$ рабочего дня, усредненных по Nd реализациям рабочего дня.

9. Окончательно менеджер принимает управленческое решение по повышению качества оказания услуг клиентам банка на основе анализа показателей, отражающих влияние средней длительности обслуживания; затрат на реализацию услуг и т.д. [5]

В процессе моделирования необходимо не только определять оптимальное количество мест обслуживания клиентов банка или улучшать другие показатели системы их массового обслуживания, но также устанавливать динамику изменения уровня качества оказания банковских услуг.

Вместе с тем, в течение рабочего дня поток клиентов банка может иметь как стационарный, так и нестационарный характер. В связи с этим в работе решены задачи оценки и моделирования как одного, так и другого потока клиентов, обслуживаемых сотрудниками банка. Предложенные теоретические положения и алгоритм моделирования процесса обслуживания клиентов банка позволяют прогнозировать и устанавливать динамику изменения его показателей. Применение методики оценки качества процесса оказания услуг, построенной на основе предложенной модели системы массового обслуживания, позволяет руководителю банка оперативно анализировать различные ситуации, связанные с организацией работы персонала и принимать обоснованные управленческие решения. [3]

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. Экономика и социум № 4(13) 2014. С.900-903.

2. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.

3. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих

банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
4. Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.
5. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

УДК 336.71

Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности управления собственным капиталом банка. Приводится стратегии управления собственным капиталом банка. Исследуются процесс разработки и реализации стратегии банковской деятельности.*

Ключевые слова: *собственный капитал, управление собственным капиталом, корпоративная стратегия, прибыль, ликвидность.*

Ключевым элементом управления собственным капиталом банка является стратегия. Именно стратегия определяет систему критериев оценки капитала и факторов на него влияющих, а также приоритеты в управлении капиталом и мероприятия активного менеджмента, то есть инструменты управления капиталом. Поэтому, при формулировании корпоративной стратегии банка, необходимо особо выделить стратегию управления собственным капиталом и определить ее составляющие.

Под стратегией управления собственным капиталом банка, на наш взгляд, следует понимать ключевые направления достижения уровня адекватности капитала, необходимого для реализации корпоративной миссии банка. [2] На наш взгляд можно выделить три типа стратегии управления собственным капиталом банка:

1. Стратегия управления, основной упор в которой делается на обеспечение максимальной отдачи капитала, то есть на максимизацию прибыли при поддержании ликвидности: **ПРИБЫЛЬ > ЛИКВИДНОСТЬ**

2. Стратегия управления, в которой предпочтение отдается поддержанию ликвидности при заданной норме прибыли:

ЛИКВИДНОСТЬ > ПРИБЫЛЬ

3. Стратегия, в которой ликвидность и прибыль уравновешены: **ЛИКВИДНОСТЬ = ПРИБЫЛЬ**

При выборе той или иной стратегии управления собственным капиталом поведение банка на рынке и соответствующие управленческие мероприятия будут различными.

Так, при выборе *первой стратегии* основной задачей управления собственным капиталом банка - насколько возможно снизить коэффициент иммобилизации, обеспечивать капитал на минимально возможном для покрытия риска уровне, причем риск иногда осознанно занижается, так как при данной стратегии ликвидностью в некоторых моментах можно пренебречь ради прибыли. Основной упор в оценке банковской деятельности делается на показатели рентабельности. Особое внимание уделяется направлениям использования прибыли. Основным достоинством модели является высокая рентабельность капитала, высокая норма прибыли, высокие дивиденды. Недостаток - высокие требования к квалификации всех банковских специалистов, а особенно менеджеров, управляющих капиталом, высокий риск потери ликвидности.

При выборе *второй стратегии* - основная цель управления капиталом банка - обеспечить настолько высокий уровень капитала банка, чтобы покрыть всевозможные риски с избытком, то есть иметь больший запас прочности банка. Экономической отдачей капитала в данном случае можно пренебречь. Выполнение нормативов обязательно. Риски иногда завышаются в целях подстраховки. Капитал наращивается быстрыми темпами, но не всегда эффективно. Достоинство модели - устойчивость в краткосрочном кризисном периоде при высоких рисках банковской деятельности. Недостаток - заниженная прибыль, низкие дивиденды, излишек ликвидности. Обычно такая модель выбирается банками, проводящими умеренную политику на рынке и занимающими относительно небольшую долю, либо банки, готовящиеся к внедрению агрессивной политики по захвату рынка в долгосрочной перспективе.

Третья стратегия является, по нашему мнению, самой оптимальной. В данном случае при управлении собственным капиталом должны соблюдаться два требования - эффективность и рентабельность капитала, и поддержание достаточной устойчивости. Банк ведет уравновешенную по рискам политику, прибыль растет небольшими темпами, дивиденды невелики и часто направляются на капитализацию. Каждый шаг оценивается с позиций его оптимальности. Достоинства данной модели очевидны, недостаток - весьма трудоемкий процесс управления капиталом, который возможен только с применением современных методов автоматизации процесса управления. Данная модель характерна для банков ориентированных на долгосрочную деятельность. [1]

Мы уже отмечали, что стратегия управления собственным капиталом банка является частью корпоративной стратегии и подчинена последней.

Рассмотрим данную зависимость.

При всем многообразии стратегий, основными типами стратегии российских банков, по мнению многих экономистов, являются - стратегия, ориентированная на снижение издержек и стратегия, ориентированная на дифференциацию продукта, а также стратегия фокусирования, отражающая приоритетность деятельности банка на том или ином сегменте рынка.

В случае выбора банком *стратегии, направленной на снижение издержек,* то он ориентируется на широкую клиентуру и оказание стандартизированных услуг. Следовательно, затраты на управление и маркетинг в таком банке не велики. Риск концентрации практически исключен. Совокупный риск банковской деятельности диверсифицирован по клиентам. Требования к капиталу растут пропорционально росту доли банка на рынке. Скорее всего, в данном случае будет выбран третий тип стратегии управления капиталом или второй, учитывая, что в основе получения прибыли лежит снижение издержек, особенно накладных и операционных расходов, а не проведение высокорисковых и вместе с тем высокоприбыльных операций.

Стратегия дифференциации, наоборот, предполагает оказание банком индивидуализированных услуг, причем возрастает не только риск концентрации, но и прочие банковские риски. Таким образом, повышаются требования к резервной части банковского капитала. Вместе с тем высоки издержки на производство уникальных банковских продуктов с малопрогнозируемой рентабельностью, что требует от банка обладания значительным капиталом в качестве ресурсной базы. Очевидно, что в данном случае банк склонен к риску, и основной стратегией управления капиталом будет первый тип.

Если под *стратегией фокусирования* понимать "карманность" банка, то есть основной целью деятельности банка является обслуживание учредителей, то здесь требования к величине капитала могут быть незначительны. Однако определяющими факторами в стратегии управления собственным капиталом будут требования, предъявляемые со стороны владельцев банка. Если же рассматривать стратегию фокусирования как некую специализацию банка, то здесь ключевым фактором, определяющим задачи управления капиталом, становится направление данной специализации. В любом случае требования к капиталу должны отражать высокий риск концентрации. [3]

Конечно, процесс разработки и реализации стратегии банковской деятельности весьма сложен и основан на всестороннем анализе внешней среды и внутренних возможностей банка. Однако, общим правилом является то, что стратегия деятельности должна быть ориентирована на достаточно длительный срок деятельности банка и должна включать в себя стратегические планы по всем направлениям деятельности банка. [1]

Таким образом, управление собственным капиталом исходит из того, что банк это не только сложная и комплексная система, но в первую очередь

объект банковского бизнеса, ценность которого определяется его возможностью получать доход. В основе управления собственным капиталом должна лежать стратегия, направленная на достижение и поддержания капитала, адекватного корпоративной стратегии банка; его конкурентной позиции; росту банка; степени риска, принимаемого банком; ожиданиям владельцев в получении дохода и требованиям со стороны надзорных органов.

Использованные источники:

1. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
2. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
3. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

УДК 336.71

Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ОЦЕНКИ КАПИТАЛА БАНКА И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы определения оценки достаточности капитала банка. Приводится деятельность Базельского комитет по банковскому надзору. Исследуется процесс внедрения новых стандартов банковской деятельности в отечественную практику.*

Ключевые слова: *достаточность капитала банка, «Базель I», «Базель II», «Базель III», минимальные требования к капиталу, надзорный процесс, рыночная дисциплина.*

Проблема определения достаточности капитала банка на протяжении длительного времени является предметом научных исследований и споров между банками и регулирующими органами. Банки предпочитают

обходиться минимумом капитала, чтобы поднять показатели прибыльности и роста активов; банковские контролеры требуют большого капитала для снижения риска банкротства. Одновременно высказывается мнение, что банкротства вызваны плохим управлением и хорошо управляемые банки могут существовать и с низкими нормами капитала.

Точно определить объем капитала, которым должен располагать банк или банковская система в целом, трудно, но он должен быть достаточным для выполнения уже рассмотренных функций поддержания доверия вкладчиков и органов контроля. В связи с этим является капитал банка адекватным или нет, зависит от качества его активов, качества управления, политики в области деятельности и суммы рисков, которые несет банк.

В течение длительного времени коммерческие банки и общество стремились выработать систему нормативов, которые можно было бы применять при проверке достаточности капитала банка или банковской системы в целом. В 1974 году по инициативе президентов центральных банков стран G10 был создан Базельский комитет по банковскому надзору, призванный решить проблему надежности банковских систем через внедрение единых стандартов в сфере банковского надзора. [1]

«Базель I». Первый пакет рекомендаций был разработан в 1988 году и получил название «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала» или просто «Базель I». В документе была представлена методология расчета показателя достаточности банковского капитала в зависимости от качества и степени риска банковских активов (взвешивание активов производится по финансовой шкале, определенной Базельским комитетом). Минимальный размер показателя, определяемого как отношение собственного капитала к активам, ранжированным по риску. Также, соглашение устанавливало разделение банковского капитала на два уровня – Tier I и Tier II. Первый вид капитала включал наиболее устойчивые элементы (акции, нераспределенная прибыль и т.д.), а ко второму были отнесены менее надежные статьи. Капитал банков должен составлять не менее 8% от активов, взвешенных по уровню риска (основной капитал не менее 4 %). При это капитал второго уровня должен быть меньше 50% капитала первого уровня.

«Базель II» получил название «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы», не отменяет предыдущее соглашение, а лишь дополняет его. Он был разделен на 3 основных компонента:

- Компонент 1 – Минимальные требования к капиталу – в отличие от «Базель I», в «Базель II» в расчет принимаются три вида риска: кредитный, рыночный и операционный. Основная часть документа представляет собой методы расчета кредитного риска и предлагает два подхода: стандартизированный (взвешивание кредитных требований на коэффициент, присваиваемый заемщику в зависимости от внешнего кредитного рейтинга) и, так называемый, продвинутый подход – IRB

Approach (допускающий использование внутренних моделей банка, соответствующих требованиям «Базель II»);

- Компонент 2 – Надзорный процесс – определяет основные принципы и рекомендации по организации системы управления рисками в кредитных организациях и требования к надзорному процессу. В нем рассмотрены вопросы прозрачности и отчетности перед надзором банков, включая предложения, касающиеся трактовки процентного риска в банковском портфеле, кредитного риска (стресс-тестирование, определение дефолта, остаточный риск и риск концентрации кредитов), операционного риска, а также секьюритизации, определение дефолта, остаточный риск и риск концентрации кредитов), операционного риска, роста трансграничных взаимодействий, а также секьюритизации [3].
- Компонент 3 – Рыночная дисциплина — дополняет минимальные требования к капиталу (Компонент 1) и надзорный процесс (Компонент 2). Для стимулирования рыночной дисциплины Базельский комитет ужесточил требования по раскрытию информации для банков, чтобы обеспечить максимальную прозрачность банковской деятельности, открытию применяемой банком методологии оценки рисков.

«Базель III». В 2010-2011 годах было разработано и утверждено третье Базельское соглашение. Его основными целями являются повышения требований к капиталу и ликвидности банков, а также снижение риска передачи проблем банковского сектора в реальную экономику. Требования «Базель III» увеличивают ответственность финансовых посредников, активно действующих на международных рынках денег и капиталов за возможные финансовые риски. [2]

В России процесс введения «Базель III» начался 01 января 2014 года. Таким образом, внедрение новых стандартов банковской деятельности было синхронизировано с Европейским союзом и США.

На данный момент требования, установленные Банком России почти соответствуют требованиям «Базель III». Принятие Банком России требований «Базель III» имеет ряд характерных особенностей:

- ✓ Банк России допускает включение определенных видов привилегированных акций в расчет базового капитала кредитной организации, в то время как в соответствии с требованиями Базеля III привилегированные акции не учитываются при расчете данного показателя;
- ✓ Согласно требованиям Банка России определенные виды субординированных кредитов и привилегированных акций подлежат амортизации в течение последующих 10 лет (размер ежегодных амортизационных отчислений составляет 10%).

В связи с принятием нового стандарта у многих российских банков возникли проблемы с осуществлением перехода на него. За 2014 год количество действующих кредитных организаций уменьшилось на 9%. Причиной тому было нарушение обязательных нормативов. Некоторые этих из банков находятся на стадии санации, у остальных же были вовсе отозваны

лицензии. Очевидно, что не все банки смогут выдержать давления и уйдут с рынка из-за снижения прибылей, высоких затрат на внедрения, а также невозможности соблюдать новые требования. Однако, основной целью внедрения «Базель III» является укрепление имиджа России как страны с развитыми рыночными отношениями и устойчивой банковской системой.[4]

Таким образом, переход к Базельским стандартам банковской деятельности позволит кредитным организациям страны стать полноправными участниками рынка международных банковских операций, а также укрепит доверие иностранных инвесторов, тем самым ускорив процесс интеграции России в международное сообщество. В связи с этим будут созданы финансовые условия укрепления международного статуса российского рубля и перехода страны к устойчивому экономическому развитию инновационного типа.

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
3. Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.
4. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.

Аветова К.Г.
студент 1 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Ловянникова В.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономическая теория и мировая экономика»
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность потребительского рынка, а также выделяются и описываются его характерные особенности.

Ключевые слова: потребительский рынок, доходы, потребление, торговля, экономика, факторы развития.

В настоящее время для отечественной экономики важнейшими стратегическими целями и задачами являются: улучшение условий и

качества жизни людей, гарантирование высоких темпов финансового развития, создание потенциала для эффективного экономического роста в будущем – прямо или косвенно пересекаются с проблемами развития потребительского рынка страны.

Главной особенностью рынка конечных товаров и услуг является розничная торговая деятельность, которая, как правило, относится к базисным областям экономики (индустрия, строительство, аграрное производство, различные виды транспортного оборудования, коммуникации, торговая деятельность). За минувший период розничная торговая деятельность, согласно сведениям Федеральной службы государственной статистики (ФСГС), регулярно возглавляет перечень преимущественно рентабельных сфер экономики и сдает свои позиции лишь в единичных случаях - в сфере коммуникаций.

С 2002 года торговая деятельность является лидером благодаря привлечению зарубежных вложений, что позволило обойти промышленное производство. Разумеется, необходимо выделить, что кроме розничной торговли лидирующие позиции принадлежат компаниям общественного питания и бытового обслуживания.

В данной стремительно растущей сфере работает 11 миллионов человек. При этом необходимо отметить, что степень износа основных фондов в сфере не превышает 30%, что выигрышно выделяет её по сравнению с экономикой в целом, в которой подобный коэффициент в среднем больше на 20% . В отрасли уровень нового строительства достигает показателя в 75%. Отличительной особенностью сферы торговой деятельности является и то, что значительную часть составляет частная индивидуальная собственность (около 96%) .

Важнейшим условием финансового подъема государства является потребительский рынок. Рынок конечных товаров и услуг – комплекс индивидуальных лиц и домохозяйств, покупающих товарную продукцию и услуги с целью индивидуального неторгового применения. Эта сфера отличается значительным уровнем конкурентной борьбы, множеством и многообразием товарной продукции, рассредоточенной структурой. Потребительский рынок складывается из большого количества субъектов, на финансовые действия которых оказывают большое влияние социокультурные, индивидуальные и психологические факторы.[1]

Сведения о степени развития потребительского рынка являются основополагающими для сотрудников области торговой деятельности. Изучение происходящих ситуаций на рынке потребительских товаров и услуг ведется в зависимости, как от фактических, так и от теоретических задач. Знание текущей обстановки рыночной системы позволяет компетентно подходить к контролю над ассортиментом продуктов. При этом необходимо учитывать такие факторы, как: срок хранения и использования продуктов, воздействие нравственного устаревания и физического износа на частоту покупок.

Инфраструктура потребительского рынка включает комплекс всех видов розничных и оптовых компаний и учреждений, находящихся в данной сфере, типов их работы, призванных гарантировать и формировать уровень спроса с целью стандартного функционирования товаропроизводителей сферы конечного производства, рост доступности торговых услуг абсолютно для всех классов общества. И по этой причине, одним из значимых аспектов развития потребительского рынка является формирование инфраструктуры розничной торговой деятельности и различных типов и видов компаний, а кроме того создание новейших способов розничной торговли, что позволяет повысить степень удовлетворения спроса и уровень потребления.[2]

Исследования, проводимые экономистами, демонстрируют, что за время рыночных преобразований, потребительский рынок и торговая деятельность претерпели значительные перемены. Сегодняшний образ торговой деятельности обусловливается, в основном, тем, что больше 90 % компаний сферы торговли и общественного питания по форме собственности являются индивидуальным имуществом. А доля общегосударственного и городского имущества составляет 2,6 %, смешанной формы собственности - 3,1 %. Положительная динамика ключевых макроэкономических характеристик, а кроме того, стабильный рост доходов населения, приток на рынки отечественных и иностранных товаров в размерах, которые обеспечивают реальную потребность жителей, содействуют последующему росту объемов розничной торговли и услуг.[3]

Стоит выделить, что рынки конечных товаров являются индикатором осуществляемых рыночных преобразований в экономической сфере нашего государства. К позитивным тенденциям, подтверждающим поступательное развитие рынка конечных товаров и услуг, в настоящее время следует отнести:

- сокращение количество убыточных компаний, увеличение дохода, рост используемых ресурсов, повышение доли валютных расчетов при сбыте продукции;
- развитие товарообращения с государствами СНГ, что стало возможным за счет ослабления ряда антидемпинговых мер, формирование зон беспрепятственной торговой деятельности в рамках СНГ, единого Таможенного союза;
- повышение степени наполнения рынка товаров продукцией российских товаропроизводителей, что гарантирует увеличение спроса в условиях политики импортозамещения на рынке потребительской продукции;
- рост изготовления конкурентоспособной продукции, которая пользуется спросом не только на отечественном, но и на зарубежных рынках;

Однако существуют и отрицательные тенденции, связанные с современными рыночными преобразованиями экономики и её субъектов. К ним можно отнести:

- преобладание объемов ввоза надо вывозом;

- в аграрной сфере так же остается большое число нерешенных проблем, особенно в области животноводства;

- высокая степень износа основных фондов (в определенных секторах экономики вплоть до 70%). Это отрицательно влияет на выпуск высококачественной конкурентоспособной продукции, и т.д.

На наш взгляд, современное развитие экономической сферы государства должно осуществляться преимущественно в следующих направлениях. Прежде всего, это наполнение внутреннего потребительского рынка российскими конкурентоспособными продуктами и систематический отказ от привезенных из других стран продуктов с доведением части ввоза в совокупном размере товарного ассортимента на рынке до 10—15%.

Все это нужно для создания условий гарантированности финансовой защищенности государства, а также, чтобы содействовать преодолению безработицы, увеличению доходов населения и прибыли производителей, росту инвестиций в различные отрасли экономики. К тому же, развитие и формирование конкурентоспособного потребительского рынка РФ связано с необходимостью соблюдения двух условий: формирование российского производства и обработки товаров, развитие торговли продовольственными продуктами отечественного производства.

Соблюдение вышеуказанных условий позволит достичь стратегических целей, обозначенных Президентом РФ.

Использованные источники:

1. Новиков С. Потребительский рынок России: Стратегия и тактика для завоевания рынка. –М., 2006. — С. 30.
2. Борбодоев М. М., Бабаева А. Д. Потребительский рынок территории: новый путь развития // Молодой ученый. — 2016. — №9. — С. 496-499.
3. Анурин В. Маркетинговые исследования потребительского рынка.– Спб.,2004.-С.24.

Агеева Т.В.
студент группы ВКФ-1
Езангина И.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и финансы предприятий»
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация: в статье выявлены и сгруппированы источники финансирования инновационных кластеров, осуществлена их оценка по критериям доступности.

Ключевые слова: инновационные кластеры, источники финансирования , государственная поддержка.

Abstract: The article identified and grouped the sources of financing of innovation clusters, performed their evaluation according to the criteria of availability.

Keywords: innovative clusters, the sources of financing, government support.

Кластерный подход в мировой практике используется достаточно давно, с начала XX века. В России в годы централизованной экономики практика кластеризации была полностью забыта. В настоящее время в России функционирует несколько отраслевых кластеров (биофармацевтический кластер, аэрокосмический, нефтегазовый, химический, автомобилестроение, металлургия и т.д.).

Для того чтобы повысить эффективность функционирования российских инновационных кластеров в новых условиях необходимо использовать весь набор механизмов воздействия (таблица 1):

Таблица 1 – Система механизмов воздействия на организацию и управление кластером

Механизмы	Инструменты
Научно-исследовательские	организация центров превосходства, ЦКП и ИТЦ; научная кооперация; инкубация инновационных компаний; трансфер технологий
Коммуникационные	Внедрение в инновационные сети; проведение «конференции поставщиков», «круглых столов»
Производственные	Создание и реализация производственных площадок – парков поставщиков, индустриальных парков;система система логистики и территориального планирования
Управленческие	Система стимулирования деятельности, организация совета и секретариата кластера, интеграция цепочки посредством приглашения компании интегратора и поставщиков, системы сертификации и стандартизации продукции
Финансовые	Создание оптимальной структуры источников финансирования кластеров: работа с кредитными учреждениями и специальными фондами; венчурное финансирование; государственное финансирование и др.

При этом следует отметить, что действующие в настоящее время российские инновационные кластеры находятся в тяжелом финансовом состоянии и вынуждены решать проблемы выживания, не вкладывая инвестиции в научные исследования, закупку нового оборудования или внедрение современных технологических процессов.

На практике проблемы, с которыми сталкиваются сейчас инновационные кластеры, ненамного отличаются от тех, с которыми сталкиваются большинство субъектов экономической деятельности в России.

Это, прежде всего:

– отсутствие достаточных финансовых ресурсов ,это одна из основных

проблем тормозящих развитие кластеров;

– отсутствие необходимого для проведения исследований и организации производства дорогостоящего оборудования;

– отсутствие достаточных площадей, с должной инфраструктурой, для развития бизнеса;

На сегодняшний день в условиях кризиса наиболее острой является проблема финансового обеспечения функционирования кластеров. Создание и развитие инновационных кластеров является крайне затратным проектом. Именно поэтому к финансированию подобных проектов одновременно должны привлекаться различные источники инвестирования, которые в совокупности будут создавать наиболее оптимальные условия для обеспечения функционирования инновационных кластеров.

Учитывая ограниченный объем бюджетного финансирования, необходимо развитие комплекса мер по стимулированию развития внебюджетных источников финансирования кластеров, таких как частные капиталовложения, собственные средства предприятий, кредитные продукты коммерческих банков.

К собственным источникам финансирования предприятий кластеров относятся: уставный и добавочный капитал, амортизационные отчисления, нераспределенная прибыль, прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, увеличение уставного капитала за счет взносов учредителей).

При условии соблюдения Федерального Закона «Об акционерных обществах» акционерные общества-участники инновационных кластеров, испытывающие потребность в инвестициях, могут осуществлять дополнительное размещение акций с использованием первичного размещения акций предприятия по открытой подписке – InitialPublicOffering (IPO). 14

Финансирование за счет дополнительной эмиссии обыкновенных акций имеет следующие преимущества:

– данный источник не предполагает обязательных выплат, решение о дивидендах принимается Советом директоров и утверждается общим собранием акционеров;

– акции не имеют фиксированной даты погашения – это постоянный капитал, который не подлежит «возврату» или погашению;

– проведение IPO существенно повышает статус предприятия как заемщика (повышается кредитный рейтинг, стоимость привлечения кредитов и обслуживания долга снижается на 2-3% годовых), акции могут также служить в качестве залога по обеспечению долга;

Далее рассмотрим такой источник финансирования как прибыль. Рациональное использование прибыли предполагает учет таких факторов,

[14] Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об акционерных обществах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)

как планы дальнейшего развития предприятия кластера, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников.

В общем случае – чем больше прибыли направляется на расширение хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных операций, а также от принятой на предприятии политики в отношении выплат собственникам (дивидендная политика).

К достоинствам реинвестирования прибыли следует отнести:

– отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников;

– сохранение контроля над деятельностью предприятия со стороны собственников;

– повышение финансовой устойчивости и более благоприятные возможности для привлечения средств из внешних источников.

Еще одним важнейшим источником самофинансирования предприятий кластеров являются амортизационные отчисления. Они относятся на затраты предприятия, отражая износ основных и нематериальных активов, и поступают в составе денежных средств от реализованных продуктов и услуг. Преимущество амортизационных отчислений как источника развития заключается в том, что он существует при любом финансовом положении предприятия и всегда остается в его распоряжении.

Финансирование кластеров с привлечением заемных средств включает: выпуск облигационных займов, лизинг, банковское кредитование. Облигационный заем является одним из наиболее эффективных инструментов привлечения внешних источников финансирования. Облигация является ценной бумагой, удостоверяющей отношения займа между ее владельцем (кредитором или инвестором) и лицом, выпустившим ее в обращение (заемщиком или эмитентом).

Главное ее достоинство состоит в том, что она является наиболее действенным и эффективным инструментом, позволяющим, не перераспределяя собственность, аккумулировать средства инвесторов и обеспечить предприятиям кластера доступ на рынок капиталов.

На наш взгляд, основными преимуществами облигационного займа как инструмента привлечения инвестиций с точки зрения предприятия-эмитента являются:

– возможность мобилизации значительных объемов (но не более величины уставного капитала) денежных средств и финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов и программ на экономически выгодных для предприятия условиях без значительной угрозы вмешательства инвесторов (владельцев облигаций) в управление его текущей финансово-хозяйственной деятельностью;

– возможность аккумулирования денежных средств частных

инвесторов (населения) на более выгодных условиях с учетом реальной экономической обстановки и состояния финансового рынка;

Перед предприятиями кластеров часто возникает проблема поиска и привлечения долгосрочных инвестиций для расширения производства, приобретения современного оборудования и внедрения новых технологий. В условиях отсутствия достаточных собственных финансовых ресурсов одним из наиболее доступных и эффективных способов финансирования развития производства становится лизинг.

Под лизингом понимается долгосрочная аренда машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

Одним из ключевых факторов механизма финансирования, гарантирующего непрерывность движения финансовых средств на всех жизненных стадиях развития кластеров, обеспечивающего своевременное поступление финансовых и ресурсов, необходимых для поддержания равновесия системы кругооборота товаров и доходов, расширения масштабов воспроизводства, разработки и внедрения инноваций, является банковский сектор.

По нашему мнению, приоритетное значение в развитии кластеров, должно отводиться именно региональному банковскому сектору, по сравнению с кредитными организациями федерального уровня, что обусловлено следующими причинами:

– региональные банки, как правило, характеризуются более высоким уровнем социальной ответственности, чем федеральные банки, что способствует устойчивому развитию региональной экономики, содействию в формировании региональных промышленных кластеров.

- региональные банки в большей степени ориентированы на долгосрочное сотрудничество с населением и региональным бизнесом и, как следствие, заинтересованы в сбалансированном развитии регионов.

Удовлетворение потребности предприятий кластера должно осуществляться не только по сумме и сроку, но и с учетом своевременности, простоты и гарантированности кредитной сделки.

Таким образом, участникам инновационных кластеров для обеспечения расширенного воспроизводства и эффективного функционирования необходимо диверсифицировать источники финансового обеспечения. Финансирование наукоемких кластеров в условиях кризиса может и должно осуществляться за счет привлечения как бюджетных, так и внебюджетных средств. При этом российские инновационные кластеры финансируются в настоящее время преимущественно за счет собственных средств их участников.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об акционерных обществах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).

2. Агеева Т.В. Оценка источников финансирования современной кластерной политики России // Управление. Бизнес. Власть. - 2016. - № 2. - С. 9-13.
3. Агеева Т.В., Езангина И.А. Роль кластерных образований в повышении инновационной и инвестиционной привлекательности территорий/В сборнике: Приоритетные направления развития науки, техники и технологий международная научно-практическая конференция. 2016. С. 325-330.
4. Езангина И.А. Преимущества и недостатки межфирменного стратегического альянса как современной формы реализации международной и региональной стратегии бизнеса/ И.А. Езангина/ В сборнике: Управление экономикой регионов: функции и механизмы управления, формы и механизмы взаимодействия сборник материалов Международной конференции. Кишинев. 2013. С. 32-40.
5. Езангина И.А., Йованович Т.Г. Межфирменное сетевое взаимодействие - стратегический ресурс развития современного бизнеса//Экономика и предпринимательство. -2015. -№ 3 (56). -С. 977-981.
6. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. – Москва : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 108 с.
7. Сазонов С.П., Езангина И.А. К содержанию процесса инсорсинге в сетевой модели организации бизнеса//Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. С. 661.
8. Тиньгаев А.М. Формирование организационного механизма финансирования функционирования инновационных кластеров [Электронный ресурс] // Системное управление. – 2013 год. - № 4 – Режим доступа : http://sisupr.mrsu.ru/2013-4/PDF/tingaev_a_m_.pdf

УДК 316.7

Агзамова Л.А.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ЛИДЕРСТВО В НОВУЮ ЭПОХУ: СУПЕРЛИДЕРСТВО

Аннотация: *В статье рассматривается вопрос о роли лидера в управлении организацией. Приводятся общие методологические проблемы лидерства. Особый акцент сделан на вопросе о формировании суперлидерства в коллектив.*

Ключевые слова: *лидер, коллектив, суперлидерство, умение управлять людьми.*

«Искусство управлять людьми – самое трудное и высокое из всех искусств» – сказал когда-то один мудрец, и был абсолютно прав. Сегодня, пожалуй, нет более трудной профессии, чем профессия руководителя, которую принято называть комплексной, требующей от человека владения

очень многими навыками. Менеджер-руководитель должен знать обо всем – от секретов маркетинга до хитростей финансовой науки, от методов организации современных производств до тайн человеческой психологии [1]. И, безусловно, он должен обладать лидерскими качествами.

Интерес к лидерству возник еще в глубокой древности. Феномен лидерства на протяжении веков волновал сознание многих исследователей. В начале двадцатого столетия началось изучение управления. Руководство и лидерство стали объектом исследования ученых. В 30 - 50 годах был предпринят ряд крупномасштабных исследований на системной основе.

Начиная с 70 - х годов интерес к изучению лидерства еще более возрос, о чем свидетельствуют появление работ Дж. Мак - Грегора Бернса, Р.Такера, Б.Келлермана, Дж. Пейджа [2; 3].

До недавнего времени в нашей стране не было условий для формирования лидеров и спроса на них, а, следовательно, не было исследования проблем, связанных с лидерством. В связи с этим большинство работ в области исследования лидерства принадлежит западным ученым.

Однако в настоящее время появляются труды российских ученых, затрагивающие проблемы лидерства. (Например, книга Р.Л.Кричевского «Если вы – руководитель» об элементах психологии менеджмента в повседневной работе руководителя и лидера в организации, а по технологии лидерства – коллективная работа авторов московского центра политических исследований «Никколо М» – «Имидж лидера») [4].

Изучение проблемы лидерства необходимо для выработки методов эффективного руководства, отбора и формирования лидеров.

Руководитель должен уметь ставить задачи, определять средства достижения цели и методы контроля. Успешное руководство в значительной мере зависит от умения руководителя управлять мнением коллектива.

Теория и исследование лидерства начинались с идеи, что в эффективных лидерах, как людях, есть какая-то особая черта, которая отличает их ото всех остальных. На смену этой идее пришла гипотеза, что эффективное лидерство – это лишь вопрос выбора «правильных» моделей поведения; эта идея уступила место взгляду на лидерство как на процесс взаимного влияния. В настоящее время концепции лидерства, по-видимому, развиваются в сторону представления, что оптимальные лидеры – это те, кто отказывается от своей роли, обучая подчиненных тому, как быть лидером для самого себя [5; 6].

Манц и Симс (Manz & Sims, 1990, 1991, 1995; Sims & Manz, 1996) много писали о том, что лучший лидер («суперлидер») – это тот, кто превращает подавляющее большинство идущих за ним людей в лидеров для самих себя. Основная посылка, стоящая за суперлидерством, состоит в том, что человек должен сначала стать лидером для самого себя; затем он или она должны передать эти навыки подчиненным. Успех приходит тогда, когда подчиненные перестают нуждаться в лидере [7].

Первый шаг на пути к суперлидерству – стать лидером для самого

себя. Это достигается с помощью комбинирования поведенческих приемов (включая определение собственных целей, самонаблюдение и самовознаграждение) и когнитивных приемов, которые используют позитивные и конструктивные модели мышления (такие как разговор с самим собой, построение мысленных образов и мысленная репетиция) для создания себе возможностей в работе и в повседневной жизни.

Второй шаг – продемонстрировать пример настоящего «самолидерства» другим, давая им возможность увидеть, что оно приносит результаты, и вознаграждая других за их собственные успехи в самолидерстве.

Третий и четвертый шаги лидера при реализации плана суперлидерства – показывая уверенность в возможностях подчиненных, побудить их установить для себя цели и помочь сформировать идеи и планы для будущей работы.

Пятый шаг – добиться того, чтобы подчиненные включили вознаграждения в собственную работу, и делать подчиненным конструктивные замечания, а не деструктивные, когда это необходимо. Организация работы в бригадной форме – шестой шаг. Наконец, суперлидер полностью способствует формированию позитивной организационной культуры, которая помогает достичь высоких намеченных целей. Манц и Симс иллюстрируют свои взгляды ситуациями из жизни, но по суперлидерскому подходу, так же как и по многим другим новым концепциям лидерства, проведено недостаточное количество исследований, чтобы можно было делать какие-то выводы. В одном исследовании было показано, что некоторые из основных принципов способствуют успешному выполнению работы группой (Manz & Sims, 1987), но в другом – суперлидерство оказалось не столь эффективным, как традиционное лидерство при стимулировании гражданственного поведения работников организации (Schnake, Dumler & Cochran, 1993). Гражданственное поведение включает в себя альтруизм, добросовестность, стойкость, вежливость и выполнение гражданских обязанностей. Данные Шнейка, Дамлера и Кокрана подрывают концепцию Манца и Симса в том, что теоретически все эти модели поведения должны вытекать из эффективного суперлидерства. Это также те модели поведения, которые, в будущем станут все более значимыми, по мере того, как многие производственные организации продолжат свое превращение в трудовые сообщества [8; 9].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Искусство управлять людьми – одна из важнейших функций руководителя //Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития [Текст]: материалы II Международной научно-практической конференции. – Курск, 2012. – С.122 – 124.

2. Асадов А. Н. Культура делового общения : учеб. пособие - М-во образования и науки Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. ун-т экономики и

финансов, Каф. социологии и упр. персоналом. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
3. Бланшар Кен. Лидерство: к вершинам успеха. – СПб.: Питер, 2013.
4. Горулев Д. А., Сафонова О. М. Психология и педагогика. Тьютинг профессионального и личностного роста. – СПб.: Инфо-Да, 2010.
5. Игебаева Ф.А. О роли лидера в управлении организацией. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 280-282.
6. Игебаева Ф.А. Об эффективности профессиональной деятельности руководителей аграрного производства. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 152-155.
7. Донской В. Ф. Деловой этикет для менеджеров: учебное пособие. - Иркутск : Изд-во Иркутского государственного университета, 2008.
8. Коттер Джон П. Лидерство Мацуситы: [уроки выдающегося предпринимателя XX века : перевод с английского] - Москва: Бизнеском, 2014.
9. Спивак В. А. Командообразование: система ключевых компетенций современного менеджера //Управление развитием персонала.- 2013.- №3 (15).

УДК 336.647

Аглиуллин Р.И.
студент 1 курса магистратуры
специальность «Финансы и кредит»
Абаева Н.П.
профессор
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

***Аннотация**: В данной статье раскрывается сущность управления дебиторской задолженностью, рассматриваются проблемы на разных этапах её управления и предлагаются пути их решения.*

***Ключевые слова**: дебиторская задолженность, управление, пути решения.*

PROBLEMS OF RECEIVABLES COMPANIES AND SOLUTIONS

Abstract: This article reveals the essence of the management of accounts receivable, deals with the problems at different stages of its management and suggests ways to address them.

Keywords: accounts receivable, management solutions.

Дебиторская задолженность – сумма долгов, предназначенная

предприятию, фирме, компании со стороны других организации, а так же граждан, которые являются их должниками, т.е. дебиторами. Данная категория соответствует международным и российским стандартам бухгалтерского учёта. В соответствии с международными стандартами финансовой отчётности дебиторская задолженность (англ. Accounts receivable (A/R)) представляет собой иммобилизацию из хозяйственного оборота собственных оборотных средств. Этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия.

Дебиторская задолженность возникает в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. Как правило, покупателем не предоставляется какого-либо письменного подтверждения задолженности за исключением подписи о приёмке товара на товаросопроводительном документе. Дебиторская задолженность относится к оборотным активам компании вне зависимости от срока её погашения

Оборачиваемость дебиторской задолженности (receivables turnover ratio — RTR) — отношение выручки от реализации к средней сумме счетов к получению за минусом резервов на сомнительные позиции[3].

Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной ее инкассации.

Основными целями управления дебиторской задолженностью являются:

1)ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;

2)выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;

3)определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;

4)ускорение востребования долга;

5)уменьшение бюджетных долгов;

6)оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

Способность такого актива, как дебиторская задолженность быть конвертированным в денежные средства, становится ключевой задачей любого сбытового подразделения каждой компании. Задачи, в свою очередь, подразделяется на несколько подзадач:

1) определение и поддержание оптимальный объема дебиторской задолженности,

2) оборачиваемость задолженности;

3) отслеживание качества дебиторской задолженности.

Естественно, что эти подзадачи ложатся на плечи сбытовиков и требуют квалифицированного управления дебиторской задолженностью.

Мой опыт управления сбытовыми подразделениями показывает, что усилия по возврату дебиторской задолженности уверенно стоят выше по решению среди остальных задач сбытового подразделения и являются одним из наиболее действенных мер оптимизации расходов предприятия, повышения эффективности сбыта. Возврат задолженности в запланированные учетной политикой сроки – реальная возможность восполнения так необходимых оборотных средств для любой фирмы.

Управлению дебиторской задолженностью присущи управленческие функции:

- планирование;
- организация;
- мотивация;
- контроль и регулирование.

Для управления дебиторской задолженностью необходима прозрачная. цельная, своевременная и актуальная информация о дебиторах, платежах и задолженности: данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на данный момент; время просрочки платежа по каждому из счетов; размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных фирмой нормативов; кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита). Как правило, такие сведения можно получить при исследовании системы бухгалтерского учета.

Планирование дебиторской задолженности – это процесс предварительных финансовых расчетов, оценки управленческих решений. Чтобы планирование дебиторской задолженности было реальным, а значит - эффективным, необходимо сформулировать стратегию организации, определить политику сбыта, выбрать рациональные её параметры. Планирование величины дебиторской задолженности - был, есть и будет одним из важнейших в её управлении.

Организация управления дебиторской задолженностью должна стать обязательным моментом сбытового подразделения и требует пристального внимания руководителей и менеджеров. Определение подходов к управлению дебиторской задолженностью – проблема, которая не имеет однозначного решения, зависит от специфики деятельности предприятия и личных качеств руководства. Так как управление дебиторской задолженностью является составляющей системы управления предприятием, то сам процесс управления ею можно осуществлять этапами. Кроме того, управление дебиторской задолженностью происходит во времени, и естественно, что его необходимо представлять в виде некоторых этапов[1].

Действия по контролю дебиторской задолженности - подготовка стандартов действий, сравнение фактических результатов со стандартными. В процессе выполнения контроля дебиторской задолженности собирается информация о финансовом положении дебиторов, от которых зависит состояние дебиторской задолженности. Основная сложность на данном этапе

заключается в определении минимального объема и номенклатуры данных, которые позволяют управляющему субъекту иметь ясное представление о состоянии объекта управления. Данное обстоятельство связано с двумя моментами. Первый момент вызван тем, что для сбора и обработки учетной информации необходимы денежные средства, которые всегда ограничены. Второй момент вызван тем, что информация может дублироваться и опаздывать, а это не способствует принятию обоснованного решения. Анализ дебиторской задолженности - исследование и выделение факторов, влияние которых привело к появлению отклонений фактических параметров состояния дебиторской задолженности от плановых показателей.

Традиционная классификация дебиторской задолженности предусматривает ее распределение по правовому критерию на срочную или просроченную. К срочной относится дебиторская задолженность, срок погашения которой еще не наступил или составляет меньше одного месяца и которая связана с нормальными сроками расчетов, определенными в соглашениях. Просроченная - это задолженность с нарушением договорных сроков. Дальше важно разобрать понятие сомнительный долг, который понимается как текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует неуверенность ее погашения должником. Понятно, что долги такого вида продолжают значиться на балансе кредитора, пока есть хоть незначительная уверенность в их погашении. Списываться же с баланса они будут только когда станут безнадежными. Поэтому отдельно будем выделять безнадежную дебиторскую задолженность, к которой относим текущую дебиторскую задолженность, относительно которой существует уверенность в ее невозвращении должником или по которой истек срок исковой давности.

В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью фирмы лежит принятие финансовых решений по следующим фундаментальным вопросам:

1) учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;

2) диагностический анализ состояния и причин, в силу которых у фирмы сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;

3) разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью;

4) контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности;

5) политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Особую актуальность проблема инкассации дебиторской задолженности приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег. Чтобы подсчитать убытки предприятия от

несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо от просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок.

Основным методом анализа дебиторской задолженности является ABC-анализ дебиторской задолженности.

В основе метода лежит распределение дебиторской задолженности по целевым группам должников. При этом используется маркетинговый подход, которые основываются на изучении поведения потребителей. Учет различных причин неплатежей и реальных возможностей граждан по оплате возникших долгов решается на основе учетных данных о платежах и задолженностях.

В связи с тем, что этот термин пришел из заграницы, то часто возникает путаница между «эй-би-си - методом» (от английского Activity Based Costing), и «а-бэ-цэ - анализом» от ABC-Analysis. Их сущность абсолютно разная. Метод ABC (Activity Based Costing) - это способ определения и учета расходов по видам деятельности организации, способ пооперационного определения и учета расходов. ABC-анализ (ABC-Analysis) связывают с именем итальянского экономиста и социолога Вильфредо Парето (в статистике хорошо известная «диаграмма Парето»).

В основе этого метода лежит закон, открытый итальянским экономистом В. Парето, который говорит, что за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин, в данный момент этот закон больше известен как «правило 20 на 80».

Последовательность проведения анализа: во-первых - рассчитать общую сумму задолженности всех клиентов списка; во-вторых - вычислить 80% от этой суммы; в-третьих - выделить путем суммирования задолженности по списку, начиная с его части, где самые большие задолженности, ту часть потребителей, которые задолжали 80% общей суммы. Их число значительно меньше количества должников. Выделенная группа граждан - первая и главная целевая аудитория, учитывая ее относительную немногочисленность и основную долю долга (80%). Работа с этой категорией должников должна строиться на основе персонального подхода. Эти усилия оправданы суммами долгов, которые будут возвращены. Подобным же образом выделяются еще две группы: самой небольшой будет первая, самой многочисленной - третья.

Данный метод дает возможность сформировать целевые аудитории должников, к которым применяемые методы взыскания долга будут отличаться, что позволит выбирать наиболее эффективные именно для этой категории способы взыскания. Кроме того, к преимуществу можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму и которым необходимо уделить внимание в первую очередь. При применении метода ABC-анализа возникают и определенные трудности, особенно это касается коммунальных предприятий. Они заключаются в необходимости автоматизации и компьютеризации всех взаимоотношений с дебиторами.

При этом в коммунальных предприятиях компьютеризованный учет платежей должен вестись не по домам или районам в общем, как это всегда делается, а по конечным потребителям. Результатом анализа являются списки должников, с которыми необходимо работать.

Метод АВС-анализа применяется в основном при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует. Для предупреждения возникновения непредсказуемой задолженности можно использовать управление с установлением кредитных лимитов. Он представляет собой максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для предприятия, так и по каждому контрагенту или устанавливается для каждого из коммерческих отделов компании, выделенных по отраслевому принципу пропорционально части выручки за предыдущий период в общем объеме продаж по предприятию и утверждается распоряжением генерального директора. По такой же схеме происходит распределение лимитов среди менеджеров, которые работают с покупателями. Каждый из менеджеров в свою очередь должен распределить полученный им кредитный лимит по клиентам. Как правило, для новых покупателей, которые работают с компанией не больше полугода, кредитный лимит устанавливается в размере, что не превышает среднемесячный объем продаж. Для контрагентов, которые работают с компанией более шести месяцев, кредитный лимит устанавливается менеджером и в обязательном порядке утверждается руководством.

Использованные источники:

1. Исаченко, М. Б. Управление дебиторской задолженностью и разработка кредитной политики компании / М. Б. Исаченко // Успехи современного естествознания. – 2014. – №12-2. – С.123-126.
2. Коровина, Л. Н. К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности / Л. Н. Коровина, С. Н. Кобякова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №7 (053). – С.78-82.
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/Дебиторская_задолженность (Дата обращения 05.06.2016)

УДК 316. 356.2

Аглиуллина К.С.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

РОЛЬ СЕМЬИ В РОЖДЕНИИ И ВОСПИТАНИИ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ

Аннотация: *В статье рассматривается роль семьи в процессе социального воспроизводства подрастающего поколения. Анализируется положительные и отрицательные аспекты социализации ребенка в семье. Показана важность роли семьи в формировании духовно-нравственных основ личности.*

Ключевые слова: *Семья, личность, социальное воспроизводство, социализация, воспитание, духовно-нравственные качества.*

В настоящее время глубоко важна роль семьи в охране и укреплении здоровья населения, в рождении и воспитании подрастающего поколения. Подготовка к супружеству начинается с восприятия примера поведения родителей в семейной жизни. Далее в этот процесс включаются работники детских дошкольных учреждений, школ и других учебных заведений. В решении задачи повышения роли семьи в охране здоровья и воспроизводства здорового потомства важное место должны занимать медико-социальные меры, осуществляемые среди молодоженов до брака и на этапе создания семьи. Переход от традиционной формы семьи, с единством брачного, сексуального и репродуктивного поведения, к современной, сопровождался обособлением данных видов поведения: сексуального от репродуктивного и их обоих от брачного. В свою очередь это нашло отражение в снижении возраста начала половой жизни, росте добрачных зачатий и внебрачных рождений, широком распространении искусственных абортов, в том числе при первой беременности [1; 3].

В комплексе главных задач, поставленных перед образовательной и профессиональной школой, является дальнейшее развитие педагогического единства действий в воспитании подрастающего поколения школы, семьи, трудовых коллективов, общественных организаций.

Первые жизненные уроки ребёнок получает в семье. Его первые учителя и воспитатели – отец и мать. Давно установлено, что для ребёнка общие семейные повседневные радости и огорчения, успехи и неудачи – это источник, рождающий доброту и чуткость, заботливое отношение к людям. Семья даёт ребёнку первые представления о добре и зле, о нормах нравственности, о правилах общежития, первые трудовые навыки. Именно в семье складываются жизненные планы и идеалы человека [2; 5].

Каждый отец, каждая мать и умом, и сердцем должны осознать, что у семьи нет, и не может быть более важной и почётной обязанности перед народом, чем вырастить своих детей настоящими людьми, патриотами своей Родины. Опыт счастливых семей в воспитании детей представляет огромную социальную ценность, он способствует духовному и нравственному обогащению всего нашего общества.

Социальная сущность семьи определяется двумя основными функциями, которые она выполняет в обществе: репродуктивной и первичной социализации нового поколения, осуществляющейся в самой интимной форме с самого рождения человека. С воспитания в семье начинается процесс индивидуального усвоения ребенком общественных норм и культурных ценностей [4; 6].

Преимущественно семья передает культурное наследие новому поколению и формирует у него нормы совместной жизни в обществе, осуществляет первичный социальный контроль за поведением своих членов,

предопределяет социальное положение детей.

Воспитательная роль семьи как простейшей и наидревнейшей формы семейной организации с момента ее зарождения основывалась и основывается на природных (инстинктивных) стремлениях и действиях человека.

Семейное воспитание содействует осуществлению неразрывной связи поколений, единству их прошлого, современного и будущего, моральному единству (солидарности) членов семьи как людей и как представителей общества.

Редкие люди способны вести самостоятельную жизнь, подавляющее же большинство нуждается в опоре, которой выступают близкие люди, семья. Природа наделила человека определенным набором психологических потребностей, которые в наибольшей мере реализуются только в семье [7; 9].

Семейное воспитание обладает непревзойденностью по своему эмоциональному характеру, что содействует удовлетворению потребностей личности ребенка в уважении, признании, симпатии, поддержке, психологической защите, сохраняет и укрепляет психофизическое здоровье каждого члена семьи, дает возможность правильно понимать духовный мир других людей.

Только в семье возможно глубокое и систематическое практическое изучение и учет индивидуальности ребенка (как правило, он проводит в семье не менее 2/3 времени ежедневно). Родители в сравнении с педагогами имеют значительно больше возможностей для того, чтобы последовательно и более вдумчиво наблюдать за развитием интересов, наклонностей, потребностей, чувств, характера, формированием навыков, умений, в целом личности ребенка.

Семью как «первую школу» воспитания ребенка, которое осуществляют отец и мать, дедушка и бабушка, братья и сестры, никто и ничто не заменит; ничто не может компенсировать любви и мысли, которые познаются только в семье. В семье родители передают детям душевную доброту, чуткость, сердечность, человечность.

Семья должна стать средой, которая помогает подрастающему поколению самореализоваться, стать совершеннее и через детей и молодежь сделать общество более гармоничным. Только теплота, открытость отчего дома создают возможности для полного раскрытия потенциала личности, ее самореализации в обществе [8].

В целом можно заключить, что задачи семьи:

- ✓ создать максимальные условия для роста и развития индивида;
- ✓ обеспечить социально-экономическую и психологическую защиту человека;
- ✓ передать опыт создания и сохранения семьи, воспитания в ней детей и отношения к старшим;
- ✓ научить детей полезным прикладным навыкам и умениям, направленным на самообслуживание и помощь близким;

✓ воспитать чувство собственного достоинства, ценности собственного «я».

На основе вышеизложенного, можно дать такое определение семьи как социокультурного института: семья представляет собой систему связей, взаимодействий и отношений индивидов, выполняющих функцию воспроизводства человеческого рода и воспитания подрастающего поколения на основе общности хозяйственно-экономической деятельности и интимных психологических отношений.

Использованные источники:

1. Социология. Учебник для вузов / Лавриненко В.Н. и др. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1998. – 349с.
2. Социология: Тощенко Ж.Т. Социология: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 640с.
3. Давлетгаряева Р.Г. Воспитание как определяющий фактор дальнейшего развития человечества. В сборнике: Современный мир: экономика, история, образование, культура сборник научных трудов. Уфа, 2005. С. 301-304.
4. Игебаева Ф.А. Семья как базовый агент социализации личности. //Инновационная наука. Международный научный журнал, 2016. №1. – С.170 –171.
5. Игебаева Ф.А. Роль семьи в системе воспитания подрастающего поколения. // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2016, № 1 – С.47 – 49.
6. Игебаева Ф.А. Семья как фактор формирования духовно-нравственных основ личности. В сборнике: Философия духовно-нравственной и гражданской самореализации личности в условиях региональной ментальности. IX Междунар. науч.-практ. конф., нояб. 2005 г. Пенза, 2005. - С. 81-83.
7. Игебаева Ф.А. Проблемы стабилизации и дестабилизации городской семьи // European Social Science Journal. 2016. № 1. с. 350-355.
8. Назаров Т.З., Алехина Е.Н. Разводы в современной семье: психология или экономика /Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения. Сборник статей Всероссийской
9. Волков Ю.Г. Социология: учебник. – М.: КНОРУС, 2011. – 320с.

УДК 338.012

Адамов А.А.
магистр финансов, старший преподаватель
кафедра «Учет и аудит»
Жетысуский государственный университет
им. И. Жансугурова
Казахстан, г. Талдыкорган

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В РК

В статье расматриваются состояния и тенденция энергосистемы Казахстана. Приведены примеры мировой практики теплоснабжений. В основном статья посвящена перспективной развитий солнечной энергетики в Казахстане. А также исследовано потенциал возобновляемых энергетических ресурсов (гидроэнергия, ветровая и солнечная энергия) в Казахстане.

Ключевые слова: интеграторы, энергобаланс, гидроэнергия, ветровая и солнечная энергия.

EVALUATION AND ANALYSIS OF TRENDS OF RENEWABLE ENERGY IN KAZAKHSTAN

In the article are risen status and trend of the energy system of Kazakhstan. Examples of international practice heat. Basically, the article is devoted to the prospective development of solar energy in Kazakhstan. And explore the potential of renewable energy resources (hydro, wind and solar energy) in Kazakhstan.

Keywords: integrators, energy balance, hydro, wind and solar energy

Энергосистема Казахстана – это комплекс электростанций и электрических сетей, который объединен общим режимом работы, единым централизованным оперативно-диспетчерским и противоаварийным управлением, единой системой планирования развития, технической политикой, нормативно-технологическим и правовым регулированием. Развитие энергосистемы страны обусловлено рядом особенностей, которые определяют темпы ее развития. Сегодня в Казахстане основными видами энергетического топлива являются уголь, природный газ и мазут. Из всей электроэнергии на ТЭС 84% составляет энергия, получаемая при сжигании угля, и 16% – при сжигании мазута и газа. Почти 40% общего количества потребляемого угля расходуется на производство электроэнергии и 23% – на выработку теплоэнергии. Эти показатели по газу составляют соответственно 30 и 35, по мазуту составляют 21 и 45%. Как видно из цифр, приведенных выше, подавляющее большинство предприятий энергетического сектора работают на углях. Для производства электроэнергии используются отечественные угли низкого качества (малокалорийные, высокозольные). Низкое качество угля ускоряет физический износ активных фондов

Кроме того, за рубежом, фирмы, устанавливающие у себя тепловые

насосы, имеют льготы от снижения налога на прибыль, получаемую от их применения, до прямых дотаций государства, частично возмещающих затраты на их приобретение, например, в Австрии. В Германии предусмотрена дотация государства на установку тепловых насосов в размере 400 марок на каждый кВт установленной мощности [1].

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что в мировой практике меняется стратегия теплоснабжения: происходит переход от традиционного сжигания органического топлива к использованию тепловых насосов для получения рассеянного или сбросного техногенного тепла, имеющего температуру от 5 до 35°С.

В последние годы (2007-2015 гг.) интенсивные работы в этом направлении осуществляются и в Республике Казахстан.

По экспертным оценкам, потенциал возобновляемых энергетических ресурсов (гидроэнергия, ветровая и солнечная энергия) в Казахстане весьма значителен. Однако, к сожалению, помимо части гидроэнергии, эти ресурсы не нашли широкого применения вплоть до настоящего времени.

Исследование и анализ рынка возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и поиск казахстанских компаний, занятых в этой сфере показал, что данный вид деятельности постепенно развивается в Казахстане. Основное применение ВИЭ находят в виде ветряных электростанций, ветряных насосов, солнечных панелей и коллекторов.

Поиск компаний и анализ их деятельности показал, что в Казахстане присутствуют компании, занятые в сфере ВИЭ, которые условно можно разделить на 4 категории

– Компании-инвесторы, занятые в отрасли ВИЭ, но не ведущие самостоятельной деятельности по поставке и развертыванию ВИЭ;

– Компании-изготовители отечественных оборудовании ВИЭ;

– Компании-продавцы, поставляющие оборудование иностранных производителей;

– Компании-интеграторы, поставляющие оборудования ВИЭ вместе с установкой и пуско-наладкой.

Обзор рынка Казахстана дал следующие результаты (Рис 1.)

Рисунок 1. Компании, занятые в сфере ВИЭ

В энергетической отрасли страны имеется высокий износ оборудования: 70% - генерирующие мощности, 65% - электрические сети, 80% - тепловые сети. Большинство казахстанцев в той или иной степени имеют проблемы с доступом к энергоснабжению. При этом с ростом экономической активности наблюдается и рост потребления электро-снабжении, а отдельные регионы РК все еще остаются энергодефицитными.

Это вызвало заинтересованность отечественных и зарубежных инвесторов в реализации проектов в области ВИЭ, а также увеличение их потребления в последующие периоды. Так за 2008 по 2014 годы потребление ВИЭ выросло на 0,211 млрд. кВт.ч, или 178 %.

В Казахстане происходит нехватка электроэнергии. При этом, к энергодефицитным регионам Казахстана относятся Акмолинская, Кызылординская, Актюбинская, Жамбылская и Костанайская области. Анализ рассматриваемого периода показывает, что в большинстве регионов увеличилась выработка электроэнергии за исключением Алматинской и Жамбылской областей (60 и 62,5 процентов) [2].

Важным шагом на пути развития ВИЭ стала Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстану на 2010-2014 годы, задачами которой являются повышение объема вырабатываемой электроэнергии возобновляемыми источниками энергии в общем объеме электропотребления.

На территории Казахстана наиболее перспективны следующие виды возобновляемых источников энергии: ветроэнергетика, малые гидроэлектростанции, солнечные установки для производства тепловой и электрической энергии. К тому же страна располагает немалым потенциалом возобновляемых источников энергии.

Благоприятным для крупномасштабного использования является

ветроэнергетики. По ресурсам ветра Республика находится на третьем месте в СНГ, уступая лишь России и Таджикистану. На территории 50 тыс. кв. км, что составляет 2% площади Казахстана, среднегодовая скорость ветра превышает 7 м/с. В этом направлении одной из первых проектов и промышленным объектом ветроэнергетики является Кордайская электростанция с мощностью до 10 МВт.

Наибольшие перспективы в развитии малых ГЭС существуют в южных областях Республики, обладающих значительным потенциалом. На горных реках южных областей сосредоточено около 65% гидроэнергоресурсов. Наиболее активно развиваются малые гидроэлектростанции в республике. Согласно исследованиям полный гидропотенциал Республики Казахстан ориентировочно можно оценить величиной 170 млрд. кВт/год, технически возможный к реализации – 62 млрд. кВт/ч, из них около 8,0 млрд. кВ/ч потенциал малых ГЭС [3].

Для развития солнечной энергетики без оборудования собственного производства не обойтись. Нужны комплексы для индивидуальных домов, переносные генераторы, автономные системы энергоснабжения, осветительные устройства и самое главное освоить производство готовых солнечных батарей для нужд казахстанского внутреннего рынка.

Роль ВИЭ в энергетике будущего определяется возможностями разработки новых технологий, материалов и конструкций для создания конкурентоспособных энергетических станций. Сегодня стоимость ВИЭ остается высокой, однако при последовательном развитии и удешевлении альтернативная энергетика займет свое место в мировом энергобалансе.

Будущее, несомненно, принадлежит возобновляемой солнечной энергетике. Солнце является практически неисчерпаемым, абсолютно безопасным, в равной степени всем принадлежащим и доступным источником энергии. Полное количество солнечной энергии, поступающей на поверхность Земли за год, не только во много раз превышает энергию мировых запасов нефти, газа, угля, урана и других энергетических ресурсов, но почти в десять тысяч раз больше современного энергопотребления. В настоящее время все больше стран планируют в своих энергетических программах крупномасштабное использование солнечной энергии. Географическое расположение Казахстана и связанная с ним относительно высокая солнечная активность и большое количество солнечных часов (2000÷3000 ч) в году делают нашу страну привлекательной для развития солнечной энергетики. Громадная территория (2,7 млн км²) и низкая плотность населения (5,5 чел/км²) часто является сдерживающим фактором в развитии регионов, когда многие населенные пункты находятся на значительном расстоянии от крупных электростанций, сконцентрированных, в основном, около угольных и газовых месторождений. Это ведет к большим потерям энергии при транспортировке по линиям электропередач. По некоторым данным, они достигают до 60%. Прокладка линий доставки электроэнергии очень дорога и часто экономически нецелесообразна. В

результате при наличии крупных запасов традиционных энергетических ресурсов (0,5% от мировых запасов топлива, примерно 30 млрд. т условного топлива) потребители отдаленных районов Казахстана испытывают дефицит электроэнергии [4].

В Казахстане более 5 тыс. поселков и большое количество крестьянских хозяйств, зимовок скота не обеспечены электроэнергией. Поэтому возобновляемые источники энергии могут найти применение для получения электричества в небольших количествах для нужд освещения, телерадиовещания на небольших сельских фермах и чабанских кочевьях, не имеющих доступа к линиям электропередач. Основной и наиболее перспективной формой использования солнечной энергии являются фотоэлектрические системы прямого преобразования солнечного излучения в электрическую энергию, называемые солнечными батареями, которые являются все более популярным вариантом снабжения электричеством и горячей водой помещений самого разного назначения. Данные источники энергии позволяют создать систему энергоснабжения, автономную от центральной, и экономить невозобновляемые ресурсы. Солнечная батарея — это несколько объединённых фотоэлектрических преобразователей (фотоэлементов) — полупроводниковых устройств, прямо преобразующих солнечную энергию в постоянный электрический ток. Солнечная батарея работает следующим образом:

1. Фотоны ударяются о поверхность солнечной батареи и поглощаются её рабочим материалом, например кремнием.

2. Фотоны, сталкиваясь с атомами вещества выбивают из него его родные электроны. В результате чего возникает разность потенциалов. Свободные электроны начинают двигаться внутри вещества, чтобы погасить разность потенциалов. Возникает электрический ток. Так как солнечная батарея это полупроводник, электроны движутся только в одном направлении.

3. Получаемый ток солнечная батарея преобразует в постоянный и отдает его потребителю или аккумулятору. Монокристаллические кремниевые фотопреобразователи наиболее эффективны и популярны у потребителей. Их получают в расплаве кристаллов кремния высокой чистоты, при котором расплав отвердевает при контакте с затравкой кристалла. В процессе охлаждения кремний постепенно застывает в форме цилиндрической отливки монокристалла диаметром 13 – 20 см, длина которого достигает 200 см. Получаемый таким образом слиток нарезается листочками толщиной 250 – 300 мкм. Поэтому пластины имеют не квадратную форму, а как бы восьмиугольную, у круглого стержня отрезаются края. Такие элементы имеют более высокую эффективность по сравнению с элементами, вырабатываемыми другими способами, КПД достигает 19 %, благодаря особой ориентации атомов монокристалла, которая способствует росту подвижности электронов. Кремний пронизывает сетка из металлических электродов. Традиционно монокристаллические

модули вставлены в алюминиевую рамку и закрыты противоударным стеклом. Цвет монокристаллических фотопреобразователей – темно-синий или черный. Поликристаллический кремний является основной альтернативой монокристаллам, имеющий более низкую себестоимость. Кристаллы в нем ещё агрегатные, но имеют различную форму и ориентацию. Этот материал, по сравнению с темными монокристаллами, отличается ярко синим цветом. Совершенствование процесса производства элементов данного типа позволяет сегодня получать компоненты, характеристики которых лишь немного уступают по электрическим показателям монокристаллу. Чистота поликристаллического кремния немного ниже, поэтому КПД достигает 16-17%. Хоть поликристалл и дает меньше КПД, но выигрывает в том, что может лучше работать при пасмурной погоде и под большим углом падения солнечных лучей. Если панель направлена на юг, то утром и вечером будет работать более эффективно. Ресурс моно и поликристаллических пластин примерно одинаков, более 30 лет. Деградация 20% наступает после 25 лет использования. Аморфный кремний или попросту тонкопленочный производят путем напыления на необходимую поверхность. Это может быть стекло, а может быть и любая гибкая поверхность. Качественные тонкопленочные панели, покрытые защитным слоем прозрачной пленки можно свернуть в трубочку или придать другую форму. Если бы все было так хорошо, то других бы панелей не было бы вообще в продаже. За такую мобильность приходится расплачиваться более высокой ценой, более низким КПД всего 7-9% и ресурсом, срок службы таких гибких батарей около 7 лет. Деградация 10-15% начинается с 4 года пользования. В Казахстане ведутся работы по всем основным направлениям солнечной энергетики, но при этом их уровень немного отстает от мирового. Основной проблемой остается нехватка средств, специалистов и оборудования для продолжения работ. Тем не менее, наша страна проводит ряд проектов в этой области, перечислю несколько из них. В столице Астане в Индустриальном парке построен завод по производству поликристаллического кремния, монокристаллических и мультикристаллических пластин. В производство инвестировалось 390 млн. долларов. Данный завод производит 2,5 тысяч тонн поликристаллического кремния в год. Первая в Казахстане солнечная электростанция мощностью 52 кВт была запущена в июне 2012 года в ауле Сарыбулак Алматинской области. Солнечная электростанция обеспечила освещение в домах и подачу питьевой воды из скважины. Проект реализован при поддержке Программы развития ООН в рамках международного проекта «Зеленая деревня». В сентябре 2012 года солнечные батареи установили на крыше Евразийского национального университета им. Л. Гумилева в Астане. При мощности 10 кВт батареи обеспечивают энергией несколько аудиторий университета. Солнце может стать основным источником энергии. А за счет солнечных станций к 2060 году половина всех энергопотребностей Казахстана будут удовлетворены. Об этом сегодня говорят участники дебатов в рамках VIII

Евразийского форума KAZENERGY. К 2020 году в Казахстане планируется построить четыре солнечные станции мощностью 77 МВт. Перспективы развития солнечной энергетики в Казахстане вполне благоприятны. На территории нашей страны есть зоны, где процент уровня солнечной радиации колеблется от 1,8% до 3,5%. К примеру, чтобы получить 1 кВт электроэнергии в Алматы, надо поставить станцию установленной мощностью 1,1 кВт. А в Астане для получения такого же количества необходима станция в 1,4 кВт. Будущее за солнечной энергией.

Использованные источники:

1. Барыева Г.М., Насретдинова З.Т. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10 (1). – С. 90-92.
2. Электронный ресурс: http://www.kegoc.kz/
3. Электронный ресурс: http://www.kase.kz/files/emitters
4. Отчет АО «КОРЭМ» по мониторингу функционирования рынка электроэнергии и централизованным торгам за 2014 года

Адыев Д.А.
студент 4 курса
экономико-математический факультет
направление «Экономика»
Кожевникова И.А., к.п.н.
научный руководитель, доцент
Нефтекамский филиал
Башкирский Государственный университет
Россия, республика Башкортостан, г. Нефтекамск

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ «ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ»

Аннотация: рынок электронных платежейявляетсяновым и стремительно развивающимся направлениемв экономической деятельности нашего государства. В статье дан анализ системы платежей с использованием электронных денег, отражающий особенности функционирования платежных систем на Российском рынке.

Ключевые слова:электронные деньги, информационные технологии, Интернет.

Abstract: the electronic payments market is new and rapidly developing direction in the economic activity of our country. The article analyzes the system of payments using electronic money, reflecting the peculiarities of the functioning of payment systems in the Russian market.

Key words: electronic money, information technology, Internet.

Одной из важнейших разновидностей информации является экономическая информация. Ее отличительная черта −связь с процессами управления коллективами людей, организаций. Экономическая информация сопровождает процессы производства, распределения, обмена и потребления

материальных благ и услуг.–

Информационные технологии и системыстремительно вошли в жизньсовременного информационного сообщества и оказали большое влияние на развитие экономики и усовершенствование ее элементов. Глобальная сеть Интернеточень быстро растет и развивается, предоставляя все новые и новые сервисы.

Это послужило основой появления новой формы денег и, как следствие, усовершенствования платежных системкредитных организаций посредством информационных и компьютерных технологий. Современные платежные механизмы отличаются своим удобством, высокой степенью надежности, комфортом и быстротойполучения финансов, что позволило им без труда войти в нашу повседневную жизнь.

Развитие экономики государства невозможно без высокоэффективной системы денежного обращения, безиспользования современной платежнойсистемы. От действующей в стране платежной системы во многом зависит эффективность функционирования финансовых рынков и банковского сектора экономики.

С развитием информационных технологий онлайн-торговля стала частью экономической системы большинства стран. Возникла необходимость в созданиитакойвалюты, с помощью которой было бы удобно приобретать разнообразные товары и услуги. Электронные деньги стали одним из решений данного вопроса.

И**спользование электронных денег** воспринимается сейчас как вполне обычный факт. Спомощью электронных денег можно оплачивать товары и услуги, получать заработную плату, выплачивать вознаграждение работнику, заниматься благотворительной деятельностью и проводить многие другие финансовые операции. С**истемы электронных денег довольно** разнообразны. Каждая из них обладает своими особенностями, преимуществами и недостатками. Так как без использованияэлектронных денег современному человеку не обойтись, важно знать: каким образом функционируют такие платежные системы, когда и как они могут облегчить нам жизнь, какие типы электронных денег существуют на сегодняшний день и др.

Электронные платежные системы (ЭПС) можно разделить на следующие составляющие:платежные терминалы, дистанционные финансовые сервисы, сервисы дистанционного банковскогообслуживания, интернет-банкинг, SMS-банкинг, мобильный банкинг, мобильные операторские платежи, электронные деньги.

Проведем анализ системы платежей с использованием электронных денег.

Оборот платежей через системы электронных денег ежегодно увеличивается, при этом среднегодовой темп роста за последние три года составил 53%. Развитие рынка обусловлено множеством факторов, в том числе:развитием сервисов – увеличением числа доступных для оплаты услуг

и товаров у различных поставщиков, улучшением качества витрин, дополнительных возможностей по вводу и выводу средств и использованием виртуальных банковских карт; увеличением проникновения платежных интеграторов, позволяющих оплачивать товары и услуги, например, с помощью электронных денег непосредственно на стороне поставщика;постоянно растущим доверием населения к средствам безналичной оплаты, влияющим на проникновение сервисов[1].

В 2014 г. оборот платежей пользователей через системы электронных денегсоставил 0,6 трлн.руб., что на 34% превышает результат 2013 г.По прогнозам, стремительный рост рынка сохранится в ближайшие 5 лет, что позволит рынку превысить 1,1 трлн. руб. к концу 2019 г.[2].

В России получают все большее распространение безналичные платежи, в том числе через электронные платежные системы (ЭПС). Наиболее быстрорастущим сегментом являются, мобильные платежи, оборот которых в 2015 г. превысил 120 млрд. руб. Перспективность данного направления подтверждается как появлением множества новых игроков, так и повышением активности банков в этой сфере.

Совокупный объем рынка по итогам 2014 г. составил около 190 млрд. руб., в 2015 г. 350 млрд. руб., а к 2019 г. оборот рынкавообщепревысит 850 млрд. руб. со среднегодовым темпом роста с 2014 по 2019 гг. около 29%.

Компания J’son&PartnersConsulting представила летом 2015 года результаты обновленного исследования российского рынка электронных денег по итогам 2014 года, его оборот по итогам 2014 г. составил 590 млрд рублей.По оценкам компании, оборот платежей через системы электронных денег ежегодно увеличивается, при этом среднегодовой темп роста за последние три года составил 53%[3].

На сегодняшний день(2016 г.)средняя сумма перевода через электронные кошельки составляет 1754 руб. Количество переводов с карты на карту превысило показатель 2015 г. почти в два раза, в том числе и количество пользователей системы электронных денег. Переводов с карты,в том числе привязаннойна кошелек, стало больше на 165%, число таких отправителей увеличилось примерно вдвое. Количество переводов из кошелька на карту или другой кошелек выросло на 58%.

Вдвое увеличилось и число переводов с помощью WesternUnion и других системденежных переводов. Пользователей, которые отправляют через них деньги, так же увеличилось. Средний перевод составил в 2016 году 11200 руб. это на 5% меньше, чем в прошлом году.

Следует отметить, что web-версии электронных кошельков и дистанционных банковских продуктов характеризуются несколькоболее низкимитемпами ростав сравнении смобильными каналами. Темне менее, web-интерфейс для всехпродуктов остается основнымканалом обеспечивающимобъемы платежей(это касается каккошельков, так ибанковских продуктов).

Количество платежей, через электронную платежную систему по

Республике Башкортостан в 2016 г. составило в сумме 30315,9 млн. руб.

В современном мире каждый 15-ый житель в нашей стране пользуется электронной платежной системой, это подтверждаетсяофициальными данными. Перейдемк анализунаиболее общеизвестных и популярныхсистем платежей с использованием электронных денегв России и рассмотрим их преимущества и недостатки.

В настоящий момент, по статистике,Webmoney –являетсяодной из наиболеепопулярныхплатежныхсистем, которая работаетс электронными деньгами.Одним из преимуществ данной платежной системы является то, что данная система неустанавливает никаких рамок,позволяя осуществлятьмгновенные денежные переводы. Самое главное преимущество заключается втом, что длясовершения трансакции совсемнеобязательнооткрыватьбанковский счетилисообщать осебе полнуюинформацию.Пользователи системымогут осуществлятьпереписку и проводитьоперации по защищеннымканалам, создав электронные кошельки WMZ (доллары), WMR(рубли), WME (евро)и так далее.

Уровень безопасности при совершении операций с использованием Webmoney достаточно высок.Недостатком является то, что во многих случаях кошельки взламываются хакерами. ОднакоWebmoney постоянноинформирует своихпользователей о мерах, которые можно предпринять для своей защиты.

Следующим популярным электронным кошельком является Яндекс.Деньги, во многом похожаяна системуWebmoney.Яндекс.Деньги позволяют осуществлять мгновенные платежив пределахдействия системы, дают возможность управления кошелькомнепосредственно с официальногосайта, обеспечивают высокуюстепень защиты, конфиденциальность и быстротурасчетов между пользователями системы.

RBKMoney – является аналогом платежной системыRupay. Электронный перевод денег в этом случае осуществляется мгновенно. Все денежные средства эквиваленты рублю, их можно вывести на банковскую картуили счет.Основным преимуществом данного электронного кошелька является то, что с его помощью появляется возможность абсолютно без любых препятствий (например, в виде толпы в очереди на терминалах и банках) оплатить услуги ЖКХ, телефон, а также за интернет. При осуществлении платежа просто необходимо воспользоваться мобильным телефоном, коммуникатором, компьютером.

ASSIST –система,которая была разработана компаниейReksoft, являющаясяодним из популярныхсистем в сфереинтеграции и консалдинга, а также в сфереразработки программныхрешенийивнедрения информационных технологий.Основной задачей электронной системы ASSISTявляется оплата покупок в интернет магазинахOzone, через кредитные карты. Использование данного электронного кошелька для оплаты товаров и услуг всевозможного рода привело к прогрессу в развитии электронных денег [4].

Яндекс.Деньги является самой популярной платежной системой в России. По результатам статистических опросовнаселения крупных городовв возрасте от 12до 55 лет, 22%хотя быраз за последние полгода платиличерез Яндекс.Деньги; черезQIWI.Кошелек-21%, WebMoney-19%, PayPal-14%,Деньги@Mail-6%. У подростков популярностью пользуетсяЯндекс.ДеньгииQiwi-их используют 27% молодежи,в то времякак WebMoneyиPayPalпривлекают только24% и 14%таких пользователейсоответственно. Пользователи от 46 до 55 выбираютWebMoney иЯндекс.Деньги-46%и 40% соответственно.ЧерезQiwi иPayPalэтавозрастная группаплатит в 2 разаменьше(29%и 27% соответственно).

В основном через платежную систему электронных денег оплачивают сотовую связь, услуги ЖКХ, покупки в электронных магазинах. Достаточно часто пользователи кошельков переводят деньги другим пользователям.

Подростки тратят деньги на онлайн-игры втри разаактивнее,чем среднийпользователькошелька, а старшее поколениечаще платят затовары иуслуги.Так,более40% пользователейстаршего возрастаплатятэлектронными деньгами за услуги ЖКХ,более 20%-уплачивают штрафы и налоги.

Наиболее значимые преимущества электронных денег: возможностьоплаты в любомместе ив любоевремя; практически моментальныйперевод средств; удобствои простотаиспользования, возможность снижения очередейв кассах, уменьшение нагрузкина бухгалтерию, и др. Особенно важно, то что электронные деньги защищены от подделок, и не занимают много места независимо от количества.Они идеально делятся,что избавляет от необходимостиждать сдачу. Электронные деньги могут хранитьсясколько угодно, от этогоих внешний вид не придет внегодность. При электронных платежахполностью исключен человеческийфактор, то естьвсе платежидойдут поназначению.

К недостаткам электронных денег следует отнести то, что при обналичивании денежных средств система берет проценты. При утрате владельцем кошелька пароля, возможен его взлом мошенником и потеря, находящихся в кошельке денежных средств. При выводе средств берется определенный процент за снятие.

Таким образом,из выше сказанного следует, что электронные деньги и платежные системы представляют собой динамично развивающийся рынок. Несмотря на недостатки, электронные деньги заметно упрощают выполнение финансовых операций. Большинство коммерческих банков уже оказывают такие услуги.

Бурное развитие информационных технологий не только в России, но и на мировом уровне инициирует задачу поиска новых типов платежных систем, максимально удовлетворяющих всем сторонам, участвующим в денежном обращении. Мы считаем, что в скором будущем одна издействующих в нашей стране систем,займет лидирующее место в жизни человечества и вытеснит с рынка все остальные средства денежного

обращения и, как следствие, сведет к минимуму оборот наличных денег во всем мире.

Использованные источники:

1. Гордиенко Д.В. Основы экономической безопасности государства: Курс лекций: учеб.-метод. пособие.-М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2012.-224 с.

2. J'son&PartnersConsulting– ведущее консалтинговое агентство на рынках телекоммуникаций, ИТ, медиа и инновационных технологий. [Электронный ресурс] URL: http://web.json.ru/(Дата обращения 23.10..2016). – Загл. с экрана.

3. Электронные платежные системы в России.[Электронный ресурс] URL: http://www.tadviser.ru/(Дата обращения 23.11.2016). – Загл. с экрана.

4. Электронные деньги [Электронный ресурс] URL: http://www.neumeka.ru/elektronnye_dengi.html/ (Дата обращения 23.10. 2016). – Загл. с экрана.

УДК 343

Азимова Г.А.
студент 2 курса
СФ БашГУ
Ишмухаметов Я.М.
научный руководитель
РБ, г. Стерлитамак

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА АМНИСТИИ И ПОМИЛОВАНИЯ. ИХ МЕСТО В СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОГО ПРАВА

Аннотация

В данной научной статье затронута проблема разграничения амнистии и помилования. В ходе работы указаны их основные отличия, их место в системе российского права, а также ученые, рассмотревшие процедуру каждой из категорий.

Ключевые слова: *амнистия, помилование, отличия, система российского права.*

Azimova G.A.
Student 2 courses BashSU SF
Supervisor Ishmukhametov Y.M.
RB Sterlitamak SF BashSU

THE LEGAL NATURE OF AMNESTY AND PARDON. THEIR PLACE IN THE STRUCTURE OF RUSSIAN LAW.

ABSTRACT

In this scientific article touches upon the problem of delimitation of amnesty and pardon. The work provides their basic differences, their place in the system of Russian law, as well as scientists, who considered the procedure of each of the categories.

Keywords: amnesty, pardon, the differences, the system of Russian law.

Амнистия и помилование – разные категории. Одни исследователи основным отличием амнистии от помилования считают нормативный характер амнистии[1]. С этой точкой зрения не соглашаются многие ученые. Одним из таких является К. Мирзаджанов[2], полагая, что амнистия выступает в виде государственного организационного мероприятия, направленного на претворение в жизнь уголовно - правовой политики на основании нормативных положений.

Основным же существенным отличием амнистии от помилования является то, что первая распространяется на неограниченное количество индивидуально не определенных лиц. В отличие от помилования в амнистии не перечисляются помилованные лица. Законодатель не знает, к кому персонально будет применена амнистия. При решении вопроса о применении амнистии не требуется жесткого индивидуального подхода к личности виновного и оценка совершенного им преступления. Помилование носит личный, а амнистия - объективный характер: первое основывается на индивидуальных особенностях данного случая, вторая - на общественном значении инкриминированных деяний[3].

Второй отличительной чертой является то, что амнистия издается Государственной Думой Федерального Собрания РФ, а помилование применяется Президентом Российской Федерации. Помилование распространяется только на осужденных, а амнистия может освобождать и от уголовной ответственности. Указ Президента РФ о помиловании непосредственно реализует освобождение осужденного от отбываемого им наказания, заменяет это наказание другим, более мягким, и т.д. Амнистия реализуется специальными комиссиями или судом.

В отличие от амнистии, помилование в принципе не зависит ни от тяжести совершенного осужденным преступления, ни от вида и размера назначенного за это наказания, ни от вида рецидива. Помилование применимо к лицам, совершившим особо тяжкие преступления или совершившим преступления при особо опасном рецидиве. Амнистирование таких лиц невозможно. Помилование осуществляется только по ходатайству осужденного, а амнистия - вне зависимости от волеизъявления лица, совершившего преступление.

Уголовно-правовая регламентация акта амнистии дается в ст. 84 УК РФ, в соответствии с которой амнистия объявляется в отношении индивидуально не определенного круга лиц. Например, акты амнистии могут распространяться на женщин, несовершеннолетних, лиц старше определенного возраста и т.д., не обозначенных персонально (т.е. пофамильно). Нередко в акте об амнистии содержится специальная оговорка о неприменении его положений к отдельным категориям лиц (например, к лицам, повторно осужденным к лишению свободы за умышленные преступления, ранее освобождавшимся от наказания в порядке амнистии или

помилования и вновь совершившим умышленное преступление)[4]. Акт амнистии сочетает в себе освобождение, как от уголовной ответственности, так и от наказания. Конкретное содержание амнистии определяется в самом акте об амнистии.

Акты амнистии могут содержать предписания следующего характера: 1) об освобождении от уголовной ответственности лиц, совершивших преступления; 2) об освобождении от наказания или его отбывания лиц, осужденных за преступления; 3) о сокращении назначенного наказания; 4) о замене назначенного наказания более мягким; 5) об освобождении от дополнительного наказания; 6) о снятии судимости.

Безусловно, акт амнистии - специфический правовой документ. Его особенности, в первую очередь, связаны с порядком действия такого акта во времени. Действие акта амнистии распространяется на деяния, совершенные до его издания. Такой принцип действия, в общем-то, не свойствен уголовным законам. Более того, действие акта амнистии ограничено небольшими временными границами. Это, скорее, «разовый» акт. Вместе с тем такие черты акта амнистии непосредственно связаны с характером и целями самой амнистии, в основе которой лежит идея «прощения» уже совершенных преступлений.

Юристы также по-разному определяют правовую природу помилования. Э. Лист считал помилование уголовно-правовой категорией. Этот вывод до сих пор поддерживают многие правоведы. Распространенным является мнение о комплексном характере юридической природы помилования. Так, В.Е. Квашис полагает, что оно относится к уголовному и государственному праву. По мнению же С.И. Никулина, помилование регламентируется уголовным, уголовно-процессуальным и уголовно-исполнительным правом.

Суть амнистии и помилования заключается в поощрении лица, совершившего преступление. Государство не только определяет границы дозволений, но и может простить лиц, нарушивших закон, совершивших преступление. И амнистия, и помилование входят в многоотраслевой институт государственного поощрения, известный различным отраслям законодательства.

Институт государственного прощения имеет широкое применение и способствует исправлению виновных лиц, совершивших правонарушения. Амнистия и помилование, входящие в институт государственного прощения, также служат целям исправления лиц, совершивших преступления.

Использованные источники:

1. Мирзаджанов К. Амнистия и помилование в советском уголовном праве. Ташкент, 1977. С.32.
2. Марогулова И.Л. Правовая природа амнистии и помилования. // Советское государство и право. 1991. № 5. С. 64 - 66;
3. Таганцев Н.С. Русское уголовное право: Лекции. Часть общая. Т. 2. М., 1994. С. 363.

4. Наумов А.В. Практика применения Уголовного кодекса Российской Федерации: комментарий судебной практики и доктринальное толкование. - "Волтерс Клувер", 2005 г.

УДК 336.711

Айдамиров Х.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Банковское дело»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР: НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация: статья посвящена направлениям совершенствования системы раннего реагирования банковского надзора. Автор в статье рассмотрел отдельные проблемы инспекционной деятельности в России.

Ключевые слова: банковский надзор, качество проверки, банковская система

Рассмотрим отдельные направления совершенствования системы раннего реагирования банковского надзора (инспектирование и институт мотивированного суждения).

Совершенствование инспекционной деятельности в современных условиях осуществляется Банком России в 3-х основных направлениях:

1. повышение качества методической базы;
2. повышения качества и уровня предпроверочной подготовки;
3. повышение контроля за качеством проверки.

Первое направление связано с совершенствованием методических рекомендаций по проведению проверок. Второе направление — это усиление взаимодействия между контактным надзором и дистанционным. По третьему направлению проводится ретроспективный анализ качества актов, а также ведется на постоянной основе мониторинг проведения проверок.

Актуальной проблемой инспекционной деятельности является представление результатов инспекционных проверок. Чтобы инспекторы могли максимально сконцентрироваться на решении вопросов, возникающих в ходе проверок, необходимо максимально стандартизировать процессы инспекционной деятельности и составления соответствующей документации.

Очень много споров идет по вопросу специализации инспекторов. На мой взгляд, необходимо находить разумный компромисс между специализацией и универсализацией знаний инспекторов и учитывать данный фактор при определении штата инспекционного подразделения.

В настоящее время в целях совершенствования организации инспекционной деятельности и повышения качества результатов проверок банков Банком России намечается поэтапная централизация инспекционной

деятельности на основе:

- повышения объективности деятельности инспекторов на основе усиления их независимости;
- возможности рационализации и оптимизации использования кадровых ресурсов, перераспределения и «выравнивания» инспекционной нагрузки;
- повышения профессионализма и компетентности инспекторов в ходе участия в проверках кредитных организаций, расположенных в других регионах;
- эффективное взаимодействие между подразделениями надзорного блока;
- маневрирование инспекционными ресурсами, возможности формирования смешанных инспекционных бригад из представителей разных регионов, что позитивно отражается как на качестве проверок, так и на квалификации кадров вследствие обмена опытом в ходе проверки.

Деятельность инспекционных служб в рамках банковского надзора непосредственно связана с возможностью и необходимостью вынесения по ряду вопросов, касающихся качественной стороны деятельности банков, мотивированного (профессионального) суждения, которое представляет собой аргументированное (обоснованное) мнение о состоянии банка, о процессах в его деятельности.15

Считается, что введение принципа мотивированного (профессионального) суждения придает большую гибкость банковскому надзору, предоставляет возможность Банку России действовать из принципа разумной достаточности. Так В.М. Резник отмечает, что «…..качество активов, например, вряд ли можно оценивать формально. Здесь требуется экспертное мнение и мотивированное суждение. Тем более Базель II предусматривает переход к такому рискориентированному надзору. Прописать все в законах и инструкциях невозможно, и от экспертных заключений по этим вопросам нам не уйти». Как отмечают и другие исследователи и банкиры, в современных условиях строгая приверженность правилам, закрепленным в нормативных документах, может стать сдерживающим фактором в развитии банковской системы.

Мотивированное суждение в современных условиях признается «краеугольным камнем системы содержательного риск-ориентированного надзора». Актуальность развития такой составляющей надзора, как мотивированное суждение, подтверждена недавними поручениями Президента РФ, направленными на развитие финансового рынка России, в числе которых «…подготовить предложения, направленные на определение возможности применения мотивированных суждений при осуществлении пруденциального надзора».

---

[15] Ермаков С.Л. Организация деятельности Центрального банка Российской Федерации / (Курс лекций): Учебное пособие. – М: МБИ, 2008. с.-101

Фактически мотивированное суждение в настоящее время используется на разных стадиях банковского надзора, однако уровень его проработки и толкования в конкретных документах Банка России различен. Можно выделить следующие элементы надзора, в которых оно используется:

- инспектирование;
- контроль за управлением рисками в банке (в том числе организация системы внутреннего контроля, управление ликвидностью, формирование резервов на возможные потери);
- анализ финансового состояния банков;
- противодействие легализации доходов, полученных преступным путем;
- предупреждение банкротства банка [1].

До настоящего времени остается множество вопросов, ведутся споры в отношении порядка применения, принципов и критериев вынесения мотивированного суждения. Кроме того, эти вопросы не имеют достаточного нормативно-правового регулирования. О необходимости внедрения этого института в надзорную практику Банк России заявлял еще 10 лет назад, однако какая-либо системная проработка этого вопроса в его нормативных актах отсутствует [].

Можно отметить следующие проблемные аспекты применения мотивированного суждения: увеличение документооборота между органом надзора и поднадзорными банками, увеличение вмешательства надзорных органов в хозяйственную деятельность банков; возникает опасность коррупции; есть вопросы по уровню квалификации и опыту чиновников ЦБ, которым придется выносить мотивированное суждение и готовить надзорные предложения на его основе (по этой причине ЦБ запустил программу подготовки банковских кураторов и инспекторов).

Несмотря на множество мнений относительно применения института мотивированного суждения, практически все говорят о целесообразности его введения и необходимости формулировки и принятия нормативного акта, содержащего нормы, отражающие понятие, принципы и критерии вынесения мотивированного (профессионального) суждения при осуществлении банковского надзора.

При формировании такого нормативного акта необходимо учитывать, в частности следующее:

- мотивированное суждение должны выносить профессионалы, которых необходимо сертифицировать. Поэтому необходимо установить перечень должностных лиц и органов надзора, которые могут выносить мотивированное суждение и прописать (определить) критерии которым они должны удовлетворять.
- необходимо закрепить эффективные контрольные механизмы за принятием решений по вынесению мотивированного суждения сотрудниками надзорных органов;

- необходимо разработать правила, методики, процедуры, устанавливающие общие принципы оценки направлений деятельности банков, в отношении которых будет выноситься мотивированное суждение. Причем важным является предварительное обсуждение их с профессиональным экспертным сообществом.

- необходимо предусмотреть возможность обсуждения сделанных выводов (суждений) с руководством поднадзорного банка;

- установить критерии и порядок документарного фиксирования анализируемой информации, обязанность обоснования сотрудниками надзорных органов сделанных ими выводов.

Использованные источники:

1. Глезман Л.В., Зике Р.В. Организация банковского надзора в России // Российское предпринимательство. — 2012. — № 23 (221). — с. 74-80. — URL: http://bgscience.ru/lib/7812/

2. Сергин Александр Максимович Банковский надзор и устойчивость кредитных организаций: проблемы действующей системы // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2015. №2. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/bankovskiy-nadzor-i-ustoychivost-kreditnyh-organizatsiy-problemy-deystvuyuschey-sistemy (дата обращения: 20.12.2016).

УДК 336.711

Айдамиров Х.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Банковское дело»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Потребительские кредиты в Российской федерации стали использоваться гораздо позже, чем в странах запада. При внедрении их на российский рынок, экономисты использовали опыт зарубежных банковских систем.

Уже в 50-ые годы английские банки стали применять систему потребительских кредитов через кредитные карточки.

В США на сегодняшний день применяется «автоматически возобновляемый кредит», представляющий из себя сочетание текущих счетов с продажами в рассрочку. Суть заключается в том, что банки сами решают, какую максимальную сумму предоставить заемщику, в зависимости от его платежеспособности.

Например, если заёмщик из своего дохода может ежемесячно погашать долг банку в сумме 100 долларов, то банк устанавливает максимальную сумму задолженности в размере от 1200 до 2400 долларов с учётом возможного погашения её в течение 12-24 месяцев. Установленную сумму кредита заёмщик использует при помощи чеков, выданных ему банком.

При произведении ежемесячных платежей задолженность заёмщика

банку уменьшается, а свободный остаток лимита кредитования увеличивается и может быть снова использован на усмотрение заёмщика.

С учетом платежеспособности клиента банк вправе пересмотреть установленный лимит кредитования. Клиент также получает процент в то время, когда счёт не выходит за рамки кредита.

С помощью текущего счета клиент также может оплатить налоги, которые облагаются с автоматически возобновляемого счета.

На территории Германии банки выдавали клиентам-заёмщикам кредитные чеки на круглые суммы (10-20-50 марок), которые использовались для оплаты товаров торговым фирмам. Эти фирмы в свою очередь получали у банков наличные деньги или перечисления на текущие счета. В данном случае в качестве кредиторов выступали банки, которым потребители погашают кредиты в установленные сроки.

Наибольшую популярность потребительский кредит получил в США: только за период 70-х гг. остаток по потребительским кредитам вырос в три раза. А к началу 90-х гг. он составлял уже свыше 600 млрд. долларов.

Темпы роста потребительского кредита в промышленно развитых странах Европы опережали динамику рынка США (так, в Германии в 70-х гг. наблюдался рост потребительского кредита в пять раз, составив 190 млрд. долларов США).

После Второй мировой войны позиция США оказалась намного лучше европейских стран, чем предопределила особенное ее положение на международном экономическом рынке. Поэтому, говоря о опыте кредитования западных стран, чаще всего подразумевают США [1].

Под потребительским кредитом в федеральном законодательстве США и отдельных штатов понимается получение физическим лицом кредита для удовлетворения личных и семейных потребностей, а также нужд домашнего хозяйства. Под этим подразумевается приобретение товаров и услуг как для текущего потребления, так и для длительного пользования. Ипотечный вид кредитования в силу своей спецификации принято выделять в отдельную отрасль.

В законодательной практике США потребительский кредит подразделяется на погашаемый постепенно и единовременно.

Потребительский кредит, погашаемый разовым взносом должника, обычно, предоставляется коммерческими банками или предприятиями сферы услуг. Постепенно погашаемый кредит подразумевает погашение ссуды двумя и более взносами. Именно этот вид потребительского кредита получил наибольшее распространение в США (без учета ипотечного кредита).

Это связано с развитием и приобретением широкого применения возобновляемого кредита. Под возобновляемым кредитом, в отличие от разового понимается предоставление ссуды заемщику посредством возобновляемого револьверного счета заемщика у кредитора разновидностью которого являются дебетовые кредитные карточки.

Возобновляемый кредит можно определить как «кредитный договор в соответствии с которым:

1. кредитор предоставляет потребителю (заемщику) право в счет предоставленного кредитором кредита или по кредитной карточке время от времени покупать (или арендовать) товары и услуги или получать ссуды;
2. вся сумма предоставленного кредита, проценты по нему, а также все связанные с кредитной операцией расходы и сборы дебетуются по ссудному счету потребителя (заемщика);
3. проценты за пользование кредитом если предусмотрены, то начисляются периодически;
4. потребитель (заемщик) имеет преимущественное право выбора: возвратить ссуду единовременно или по частям либо кредитор периодически начисляет по счету потребителя процент за задержку срочного платежа и позволяет потребителю продолжать практику покупки и аренды в кредит.

Возобновляемый кредит получил широкое распространение в сфере обращения кредитных карточек, эмитируемых коммерческими банками, предприятиями розничной торговли и компаниями - владельцами сети бензоколонок.

Еще один метод классификации потребительского кредита: деление поставщиков потребительского кредита на первичных агентов-продавцов и вторичных агентов-кредиторов. В большинстве случаев продавцом кредита и кредитором будет выступать одно и то же лицо, тем не менее типична и ситуация, когда на рынке будут присутствовать два агента: например, большая часть кредитов на покупку автомобиля оформляется по месту продажи автомобиля дилером, а затем передается в банк или финансовую компанию. В этом случае автодилер за дисконт передает свои права по кредиту финансовому учреждению.

Кроме того, законодательство США делит потребительский кредит на финансовый и товарный. Очевидно, что под финансовым кредитом подразумевается выдача денежной ссуды, а под товарным предоставление продавцом товара права потребителю заплатить за сделанную у него покупку в рассрочку.

Таким образом, можно составить следующую схему классификации потребительского кредита в США:

- единовременно;
- по способу погашения;
- частями;
- разовый;
- по условиям предоставления;
- возобновляемый.

Успех развития потребительского кредита в США во многом связан с функционированием на рынке специализированных информационных агентств: так называемых кредитных бюро и кредитно-сыскных бюро.

Кредитные бюро, как правило, организуются ассоциациями торговых и финансовых предприятий, хотя не исключены случаи создания и независимых бюро. Эти агентства занимаются сбором финансовой информации не только о текущих, но и потенциальных клиентах предприятий-участников. К таким данным относится не только информация о доходах клиента, но и предположительная оценка состояния счета клиента в банках, данные о предоставленных и погашенных кредитах. Кроме того, досье на клиента может также содержать и информацию, потенциально влияющую на его кредитоспособность: семейное положение, количество иждивенцев, судебные иски и, иногда, личные характеристики клиента: данные об успеваемости в учебных заведениях, где учился клиент, возможные осложнения в личных отношениях (например, потенциальный развод), моральный облик и т. д. Кредитные бюро собирают и предоставляют данные на абонентских условиях членам ассоциаций, однако могут продать разовую информацию и третьим лицам, но за существенно большую плату. Часто предприятия - члены ассоциации «скидывают» имеющиеся у них данные кредитному бюро, чтобы они впоследствии стали доступными остальным членам ассоциации. Таким образом, кредитные бюро выполняют еще и функцию общего банка данных по клиентам предприятий-участников ассоциации.

Таким образом, можно сделать вывод, что потребительское кредитование оказывает непосредственное прямое воздействие не только на социальный уровень жизни населения, но и на эффективность экономики в целом, так как способствует реализации конечного продукта воспроизводства. Для населения кредит ускоряет получение определенных благ, которые они могли бы иметь только в будущем при условии накопления суммы денежных средств, необходимых для покупки данных товарно-материальных ценностей или услуг.

Использованные источники:

1. Богатырева М. А. Зарубежный опыт кредитования и возможность его адаптации к особенностям Российской кредитной системы // Актуальные проблемы экономики и права. 2007. №3 (3). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-kreditovaniya-i-vozmozhnost-ego-adaptatsii-k-osobennostyam-rossiyskoy-kreditnoy-sistemy (дата обращения: 20.12.2016).

УДК 336.711

Айдамиров Х.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Банковское дело»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Экономическое развитие республики неразрывно связано со становлением и функционированием банковского сектора.

В эпоху СССР был накоплен значительный опыт организации банковского дела в Чеченской Республике. Так, например, в 70-х годах прошлого века в ЧИАССР функционировали 14 отделений республиканской конторы Государственного Банка СССР, порядка 300 сберегательных касс, где велись расчеты в общем количестве 20 тысяч счетов хозяйственных организаций и колхозов. При этом кладчиками сберегательных касс были открыты счета в количестве 200 тысяч. В 80-х года отношения, формируемые в кредитной сфере носили экстенсивный характер. Банковский кредит в значительных размерах направлялся на покрытие дефицита финансовых ресурсов, образовавшихся в связи с усилением в экономике таких негативных тенденций, как снижение уровня рентабельности, фондоотдачи, замедление оборачиваемости оборотных средств, увеличение затрат на 1 рубль выпускаемой продукции. На данном этапе произошло структурное противоречие существовавшей модели управления экономикой с развивавшемся банковским сектором региона [1].

Результатом такого противоречия послужило принятие постановления от 17 июля 1987 года № 821, суть которого заключалась в возложении функций по кредитно-расчетному обслуживанию предприятий, организаций, учреждений и населения на специализированные банки. Уже через полгода постановление исполнялось по следующему количественному показателю: функционировали учреждения Агропромбанка, Промстройбанка, Жилсоцбанка и Сбербанка СССР. При этом отделения Агропромбанка были открыты в каждом районе ЧИАССР для обслуживания учреждений и организаций и комплексного расчетного и кредитного обеспечения.

Начало 90-х годов ознаменовалось для Региона событиями, имевшими место во всей стране по переходу с социалистической командно-административной экономики на рыночные отношения. Соответственно и банковская система претерпела значительные изменения. Происходил процесс формирования и развития двухуровневой банковской системы. На базе Чечено-Ингушского республиканского управления Госбанка СССР было учреждено Главное управление Госбанка РСФСР по ЧИАССР, упразднены аппараты республиканских управлений специализированных банков. На их базе и на основе подведомственных им учреждениях происходило образование акционерных коммерческих банков. За 1990-1992

гг. в республике было образовано 12 коммерческих банков. Была также создана необходимая для их обслуживания сеть учреждений Государственного банка РСФСР – образованы 18 расчетно-кассовых центров16.

Дальнейшее формирование банковской системы Чеченской Республики происходило по общей для российской модели схеме, однако данный процесс был прерван по причине начавшихся военно-боевых действий на территории Чеченской Республики периода 1994-2000-х годов.

Национальный Банк ЧР фактически перестал быть составной частью Центрального Банка России с 1994 года. Юридически это было оформлено договором между Правительством России и самопровозглашенной Чеченской Республикой Ичкерия, подписанным 12 мая 1997 года.

С 2000 года функции кассового обслуживания на территории ЧР выполняли полевые учреждения Банка России.

После окончания боевых действий и с началом восстановления экономики и социальной сферы ЧР стала остро нуждаться в восстановлении и развитии банковского сектора.

После проведения Референдума марта 2003 года неоднократно вставал вопрос об открытии на территории ЧР отделения Центрального Банка России. в результате значительных усилий республиканских органов государственной власти в Грозном 1 марта 2088 года был открыт Национальный Банк ЧР. Он имел особенности определенные Советом Директоров Банка России в качестве Территориального Учреждения. Среди полномочий ему не были делегированы полномочия по предоставлению кредитов кредитным организациям, осуществлению депозитных операций с кредитными организациями.

В 2009 году руководство ЧР поставило перед Национальным Банком ЧР задачу перехода к полноценному функционированию. С 1 января 2011 года начал функционировать расчетно-кассовый центр, впервые за 18 лет. Однако, в 2014 году он был упразднен. Причиной явилась реорганизация территориальных управлений субъектов Северо-Кавказского округа, суть заключалась в упразднении Национальных Банков республик и Главных Управлений краев и областей и передача всех полномочий в Главное Управление г. Краснодара. Фактически территориальные учреждения функционировали в прежнем режиме, однако стали филиальной сетью Главного Управления с сокращением некоторых полномочий.

Использованные источники:

1. Экономика Чеченкой Республики: коллективная монография / Академия наук Чеченской Республики. Под ред. С.С. Решиева, - Грозный, 2013. – 594 с.

Айрапетян А.А.
студент
Григорьева Н.О.
студент
Соколова И.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ПВГУС
Россия , г. Тольятти

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация: Муниципальные образования, представляющие собой «первичный» уровень управления, в условиях мирового финансово-экономического кризиса оказались в наиболее сложном положении в Российской Федерации. В данной статье рассмотрены причины возникновения рисков на муниципальном уровне, методы управления рисками.

Ключевые слова: технология управления рисками, управление рисками муниципального образования, бюджетные риски, факторы рисков.

В условиях нестабильности и неопределенности социально-экономической обстановки, воздействия широкого спектра факторов внутренней и внешней среды, влияния кризисных явлений, особенно важной для муниципальной системы является способность сохранять характеристики развития, поддерживать стабильное состояние. В этой связи особое значение приобретает управление возникающими в процессе функционирования внутренними и внешними рисками развития муниципального образования. Этим обусловлена актуальность рассматриваемой темы.

Целью исследования является рассмотрение причин возникновения рисков на муниципальном уровне, а также определение механизмов управления рисками социально-экономического развития региона (муниципального образования).

Условия возникновения риска - это ситуация риска, появлению которой всегда сопутствуют три взаимосвязанных условия: выбор альтернатив, наличие неопределенности, возможность оценки вероятности осуществления выбираемых результатов.

На уровень риска оказывают влияние определенные факторы: разнообразие видов деятельности учреждения; квалификация персонала и стиль руководства; профессиональная подготовка специалистов учреждения; общий концептуальный подход к деятельности, в условиях изменений в нормативно - правовой системе; надежность системы внутреннего контроля.

Рис. 1. Классификация факторов риска

В зависимости от места возникновения факторы рисков можно разделить на группы, представленные на рисунке 1.

Для установления степени риска применяют качественный и количественный анализ. Качественным является анализ источников и потенциальных зон риска, имеющий четкий перечень факторов и специфичный для каждого направления деятельности. Количественный анализ численно определяет степень риска, а также дает оценку вероятности нарастания или снижения риска в перспективе.

Муниципальная работа направлена на улучшение жизни населения, исходя из этого, можно сказать, что управление рисками муниципальных образований — это социально-экономические операции, направленные на минимизирование нежелательных событий, которые ведут за собой несбалансированность бюджета, принимая во внимание благосостояние населения.

Управление рисками развития муниципальных образований может быть определено как совокупность способов работы органов государственной власти и местного самоуправления, способных выдавать положительный результат (экономический, финансовый, социальный и т. п.) при наличии неопределенности в условиях деятельности, а также прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий. Технология управления рисками включает следующие элементы: систему идентификации и отслеживания рисков, выбор стратегии развития территории, механизм защиты от рисков.

К основным методам управления рисками относятся: методы уклонения от рисков, методы локализации рисков; методы диверсификации рисков; методы компенсации рисков.

Необходимо находить оптимальное соотношение между риском и эффективностью проекта (мероприятия, сделки) в процессе управления рисками, которые несут угрозу для развития муниципальных образований. На современном этапе экономического развития использование инструментов управления рисками развития муниципальных образований имеет значимый недостаток: отсутствие квалифицированного кадрового состава, который способен оценивать рисковую ситуацию и ее последствия, предложить возможные варианты выхода из трудной ситуации, а также способен оценить рисковую ситуацию и её последствия, разработать и реализовать соответствующие решения. Исходя из этого, в качестве возможного варианта может быть создана группа экспертов в рамках межмуниципального сотрудничества, либо сформирована такая группа экспертов на региональном уровне при условии управления рисками на финансово слабой территории.

В заключение можно сделать следующий вывод: управление рисками, возникающее в процессе функционирования органов местного самоуправления, необходимая мера, являющаяся важным элементом стратегического менеджмента в бюджетной сфере. Данный процесс связан с реализацией различных сценариев бюджетной политики. Основную часть внешних и внутренних рисков финансово-бюджетного развития можно назвать «бюджетными рисками».

Управление муниципальными рисками в Российской Федерации настоящее время может быть одним из основных способов, которые обеспечивают устойчивое социально-экономическое становление муниципального образования, так как проявления рисков являются одним из сдерживающих факторов развития и носят систематический характер.

Использованные источники:

1. Евдокимов Н. Н., Малютина А. А. Формулирование миссий в практике разработки стратегий социально-экономического развития муниципальных образований // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 115.

2. Эффективность управления социально-экономическим развитием административно-территориальных образований: моногр. / под ред. В. И. Терехина. М.: ИНФРА-М, 2013

3. Сачков Д. И., Управление муниципальными рисками. // Известия ИГЭА-2010 — № 4 — с. 97–101. 2.

4. Теория риска и моделирование рисковых ситуаций. Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС. 2011. URL: http:// abc.vvsu.ru/Books/teor_ris_i_mod_ris_sist_doc/default.asp.

УДК 33.336.2

Акулинина К.А.
студент
кафедра финансового менеджмента
Найденова Т.А., к.э.н.
доцент
кафедра Банковского дела
Сыктывкарский государственный
университет им. Питирима Сорокина
Российская Федерация, г. Сыктывкар

БАНКИ, КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЕ УЧАСТНИКИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация. Как и любой коммерческой организации, банку вменена обязанность своевременно и в полном объеме перечислять налоги в бюджеты различных уровней. Причем делать это они должны абсолютно бесплатно, что не соответствует принципам коммерческой деятельности, но предписывает Налоговый кодекс РФ. Поэтому появляются противоречия между банками и налоговыми органами. Помимо данной функции банки частично являются органом, контролирующим выполнение налоговых обязательств другими налогоплательщиками.

Ключевые слова: коммерческие банки, налоговые службы, налоговые органы, налоговое администрирование.

В настоящее время вопрос об участии банков в налоговом администрировании остается довольно спорным. Роль коммерческих банков определена недостаточно точно. С одной стороны, банк - это финансовая организация, деятельность которой сфокусирована на получении прибыли, а с другой стороны, банки выступают частичным регулятором фискальной политики государства. Небольшие банки могут очень сильно пострадать от взаимодействия с налоговыми органами, так как своих денег у банка немного. Они постоянно находятся в обороте: идут на развитие банка, ориентированы на выплаты дивидендов, а также используются для выдачи кредитов. До банкротства, вероятно, дело не дойдет, но принудив банки работать совместно с налоговой службой законодательство не замотивировало коммерческие банки в выработке механизма взаимодействия, а лишь только прописало их обязанности в Налоговом кодексе РФ. Из-за этого сотрудничество банков и налоговых служб затруднено. Данная проблема берет истоки с конца 90-х годов. Во времена «проблемных» банков на налоговые органы обрушился шквал невыполненных обязательств. Судебные разбирательства еще больше усилили неприязнь коммерческих банков и налоговых органов. Отчасти в этой неприязни был виноват регулятор данных вопросов, в лице Банка России, который своевременно не установил признаки банкротства кредитных организаций.

Главными функциями банков в налоговом администрировании

являются:

1) исполнение поручений налогоплательщика на перечисление налога в бюджетную систему РФ;

2) исполнение поручений налогового органа на перечисление налога в бюджетную систему РФ за счет денежных средств (электронных денежных средств) налогоплательщика или налогового агента в очередности, установленной гражданским законодательством РФ;

3) приостановление операций по счетам в банках, а также переводов электронных денежных средств организаций и индивидуальных предпринимателей;

4) исполняют обязанности, связанные с осуществлением налогового контроля. Банк обязан сообщить в налоговый орган по месту своего нахождения информацию об открытии или о закрытии счета, вклада (депозита), об изменении реквизитов счета, вклада (депозита) организации, индивидуального предпринимателя, физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, о предоставлении права или прекращении права организации, индивидуального предпринимателя использовать корпоративные электронные средства платежа для переводов электронных денежных средств, а также об изменении реквизитов корпоративного электронного средства платежа.

Рассмотрим функции банков в налоговом администрировании подробно.

Исполнение поручений налогоплательщика на перечисление налога в бюджетную систему РФ, а также исполнение поручений налогового органа на перечисление налога в бюджетную систему РФ за счет денежных средств (электронных денежных средств) налогоплательщика или налогового агента осуществляется в соответствии со ст. 60 Налогового кодекса РФ.

Поручение налогоплательщика или поручение налогового органа исполняется банком в течение одного операционного дня, следующего за днем получения такого поручения. При наличии денежных средств на счете налогоплательщика или остатка его электронных денежных средств банки не вправе задерживать исполнение поручения налогоплательщика и поручения налогового органа.

При невозможности исполнения поручения налогоплательщика в срок, установленный Налоговым кодексом РФ, в связи с отсутствием (недостаточностью) денежных средств на корреспондентском счете банка, открытом в учреждении Центрального банка РФ, или поручения налогового органа в срок, установленный Налоговым кодексом РФ, в связи с отсутствием (недостаточностью) денежных средств на счете налогоплательщика или на корреспондентском счете банка, открытом в учреждении Центрального банка РФ, банк обязан в течение дня, следующего за днем истечения установленного Налоговым кодексом РФ срока исполнения поручения, сообщить о неисполнении (частичном исполнении) поручения налогоплательщика в налоговый орган по месту нахождения

банка и налогоплательщику, а о неисполнении (частичном исполнении) поручения налогового органа - в налоговый орган, который направил это поручение, и в налоговый орган по месту нахождения банка (его обособленного подразделения).

Банк перечисляет денежные средства в бюджетную систему РФ в уплату налогов в очередности, установленной гражданским законодательством РФ (ст. 855 Гражданского кодекса РФ).

Процедура приостановления операций по счетам в банках, а также переводов электронных денежных средств организаций и индивидуальных предпринимателей регулируется ст. 76 Налогового кодекса РФ и означает прекращение банком всех расходных операций по счету налогоплательщика. Исключениями являются платежи, очередность которых, по гражданскому законодательству РФ, предшествует исполнению обязанности по уплате налогов и сборов, а также на операции по списанию денежных средств в счет уплаты налогов (авансовых платежей), сборов, страховых взносов, соответствующих пеней и штрафов и по их перечислению в бюджетную систему РФ.

Приостановление переводов электронных денежных средств – это прекращение банком всех операций, влекущих уменьшение остатка электронных денежных средств.

Приостановления операций по счетам в банке и переводов электронных денежных средств применяется:

1) для обеспечения исполнения решения о взыскании налога или сбора;

2) для обеспечения исполнения требований НК РФ о предоставлении налоговой декларации в установленном порядке.

Приостановление операций по счету не распространяется на платежи, очередность исполнения которых предшествует исполнению обязанности по уплате налогов и сборов, а также на операции по списанию денежных средств в счет уплаты налогов (авансовых платежей), сборов, страховых взносов, соответствующих пеней и штрафов и по их перечислению в бюджетную систему РФ

Условия приостановления операций организации по счетам в банке и переводов ее электронных денежных средств:

1) неисполнения налогоплательщиком в установленные сроки требования налогового органа по уплате налога;

2) непредставление налогоплательщиком налоговой декларации в налоговый орган в течение 10 дней по истечении срока, установленного для ее подачи;

3) непредставления налоговым агентом расчета сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом, в налоговый орган в течение 10 дней по истечении установленного срока представления такого расчета;

4) не исполнена обязанность по передаче налоговому органу

квитанции о приеме документов:

– квитанции о приеме требования о представлении документов (п. 1 ст. 93 НК РФ, п. п. 2, 4 ст. 93.1 НК РФ);

– квитанции о представлении пояснений (п. 3 ст. 88 НК РФ);

– квитанции о приеме уведомления о вызове в налоговый орган в течение 10 дней со дня истечения срока, установленного для передачи налогоплательщиком-организацией квитанции о приеме документов, направленных налоговым органом. (пп. 4 п. 1 ст. 31 НК РФ);

5) уклонение от получения электронных требований из инспекции в течение 10 дней со дня установления налоговым органом факта неисполнения налогоплательщиком-организацией такой обязанности.

Порядок приостановления операций организации по счетам в банке и переводов ее электронных денежных средств:

1) решение о приостановлении операций направляется налоговым органом банку с одновременным уведомлением налогоплательщика;

2) приостановление операций организации по счетам в банке и переводов ее электронных денежных средств действует с момента получения банком решения налогового органа о приостановлении операций, переводов и до получения банком решения налогового органа об отмене приостановления операций по счетам в банке, об отмене приостановления переводов электронных денежных средств.

Решение налогового органа о приостановлении операций по счетам налогоплательщика в банке, переводов его электронных денежных средств подлежит безусловному исполнению банком.

Отмена приостановления операций организации по счетам в банке и переводов ее электронных денежных средств. Решение об отмене приостановления операций по счетам налогоплательщика-организации и переводов его электронных денежных средств направляется в банк в электронной форме не позднее дня, следующего за днем принятия такого решения.

Особенности приостановления:

1) банк не несет ответственности за убытки, понесенные организацией в результате приостановления его операций в банке и переводов его электронных денежных средств по решению налогового органа;

2) при наличии решения о приостановлении операций по счетам налогоплательщика и переводов его электронных денежных средств в банке, банк не вправе открывать этой организации счета и предоставлять право использовать новые корпоративные электронные средства платежа для переводов электронных денежных средств.

Банки выполняют функции, связанные с осуществлением налогового контроля.

Банк обязан сообщить в налоговый орган по месту своего нахождения информацию об открытии или о закрытии счета, вклада (депозита), об изменении реквизитов счета, вклада (депозита) организации,

индивидуального предпринимателя, физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, о предоставлении права или прекращении права организации, индивидуального предпринимателя использовать корпоративные электронные средства платежа для переводов электронных денежных средств, а также об изменении реквизитов корпоративного электронного средства платежа.

Информация сообщается в электронной форме в течение трех дней со дня соответствующего события.

Банки обязаны выдавать налоговым органам справки о наличии счетов, вкладов (депозитов) в банке и (или) об остатках денежных средств на счетах, вкладах (депозитах), выписки по операциям на счетах, по вкладам (депозитам) организаций, индивидуальных предпринимателей и физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, а также справки об остатках электронных денежных средств и о переводах электронных денежных средств в электронной форме в течение трех дней со дня получения мотивированного запроса налогового органа в случаях, предусмотренных настоящим пунктом.

Функции, связанные с налоговым администрированием, не являются для банков основными. К тому же банки выполняют эти функции совершенно бесплатно.

В тоже время за неисполнение или ненадлежащее исполнение названных функций банк нет ответственность в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Таблица 1 – Виды нарушений банком обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, и ответственность за их совершение

Нарушение	Статья	Ответственность
Нарушение банком порядка открытия счета. 1. Открытие банком счета организации, индивидуальному предпринимателю, нотариусу, занимающемуся частной практикой, или адвокату, учредившему адвокатский кабинет, счета инвестиционного товарищества без предъявления этим лицом свидетельства (уведомления) о постановке на учет в налоговом органе, а равно открытие счета при наличии решения налогового органа о приостановлении операций по счетам этого лица 2. Несообщение в установленный срок банком налоговому органу сведений об открытии или о закрытии счета, вклада (депозита), об изменении реквизитов счета, вклада (депозита) организации, индивидуального предпринимателя, физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, нотариуса, занимающегося частной практикой, или адвоката, учредившего адвокатский кабинет, счета инвестиционного товарищества	Ст.132 НК РФ	штраф 20 тыс. руб. штраф 40 тыс.руб.
Нарушение срока исполнения поручения о перечислении налога (сбора), авансового платежа,	Ст.133 НК РФ	Штраф в размере 1/150 ставки

пеней, штрафа		рефинансирования Центрального банка РФ, но не более 0,2 % за каждый календарный день просрочки.
Неисполнение банком решения налогового органа о приостановлении операций по счетам налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента, счету инвестиционного товарищества	Ст.134 НК РФ	влечет взыскание штрафа в размере 20 % от суммы, перечисленной в соответствии с поручением налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента, но не более суммы задолженности, а при отсутствии задолженности - в размере 20 тыс.руб.
Неисполнение банком поручения налогового органа о перечислении налога, авансового платежа, сбора, пеней, штрафа	Ст.135 НК РФ	штраф в размере 1/150 ставки рефинансирования Центрального банка РФ, но не более 0,2 % за каждый календарный день просрочки.
Непредставление банком справок (выписок) по операциям и счетам (счету инвестиционного товарищества) в налоговый орган	Ст.135.1	штраф 20 тыс. руб.
Нарушение банком обязанностей, связанных с электронными денежными средствами	Ст.135.2	штраф 20 тыс. руб.

Практика налогового администрирования говорит о том, что налоговые органы и банки, решая один и тот же важный для государства вопрос сбора налогов, стоят на противоположных позициях. И пока законодательно не будет урегулирован статус банков, в этом вопросе их позиции будут только расходиться.

Особый статус банков в налоговой системе подтверждается следующими обстоятельствами:

- банку НК РФ вменена обязанность своевременно и в полном объеме перечислять налоги в бюджеты различных уровней по поручению своих клиентов на бесплатной основе, что не соответствует принципам коммерческой деятельности. Кредитные организации (если они выступают не в статусе налогоплательщиков) служат обеспечению публично значимых целей, однако данные цели не всегда сообразуются с их частным интересом;

- банк при выполнении специальных функций, возложенных НК РФ, приравнивается к органам Федерального казначейства, однако ответственность за несвоевременное исполнение или неисполнение предписаний несет как коммерческая организация.

Таким образом, банк может лишь содействовать налоговому администрированию, являясь своеобразным «налоговым посредником», только технически обеспечивая поступление налогов в бюджет.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ// [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс. URL: www.consultant.ru.
2. Васильев Д.А. Роль банков в налоговом администрировании // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. 2007. N 7. [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс. URL: www.consultant.ru.

УДК 364.466.4

Алексеева Г. Г.
аспирант
ФГАОУ СВФУ им. М.К. Аммосова
преподаватель
ФГБОУ ВО «Чурапчинский государственный институт физической культуры и спорта»
РФ, с. Чурапча

ПОМОГАЮЩИЕ ПРОФЕССИИ: ВОЛОНТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация: *В статье рассматривается роль волонтерской деятельности в жизни студенческой молодежи помогающих профессий. Волонтерская деятельность важный компонент процесса социализации студенческой молодежи, ее социальной активности. Необходимость волонтерского движения в вузе.*

Ключевые слова: *помогающие профессии, студенческая молодежь, волонтерство, добровольчество, волонтерское движение.*

Summary: *In article the role of volunteer activity in life of student's youth of the helping professions is considered. Volunteer activity important component of process of socialization of student's youth, its social activity. Need of the volunteer movement for higher education institution.*

Keywords: *the helping professions, student's youth, volunteering, the volunteer movement.*

Профессионализация – целостный непрерывный процесс становления личности специалиста, который начинается с момента выбора и принятия будущей профессии, и заканчивается, когда человек прекращает активную трудовую деятельность. Наиболее интенсивным периодом профессионализации считается обучение в вузе. Поэтому важной задачей университетского образования, помимо передачи знаний и умений, должно стать формирование личности профессионала, содействие развитию зрелого

профессионального самосознания. Особую важность эта задача приобретает для подготовки специалистов, так называемых помогающих профессий[6].

Целью помогающих профессий является принесение пользы обществу и конкретным его представителям. Поэтому специалисты профессий данной категории добровольно оказывают (либо при необходимости готовы оказать) помощь в независимости от её характера любому обратившемуся человеку. Иными словами, они совершают просоциально мотивированные действия. По определению Я. Рейковского, это действия, направленные на «сохранение, защиту, облегчение функционирования или содействие развитию того или иного «социального объекта» (другого человека, группы, коллектива)» [5].

Студенческая молодежь - социально-демографическая группа, переживающая период становления социальной зрелости, близкая по характеру деятельности, интересам, ориентации социальной группе интеллигенции, специалистов. Ей присущи социальная мобильность, социальная активность, склонность к инновациям, повышенная адаптивная способность, потребность в самоидентификации и самореализации [3].

Подготовка к самостоятельной жизни в процессе межличностного общения молодежи и профессиональная ориентация молодежи вовлечением студентов помогающих профессий в волонтерскую деятельность – развитие личности. В настоящее время волонтерство активно развивается. Добровольческая деятельность зародилась довольно давно (еще в первые века существования христианства).

Добровольчество как деятельность, основанная на идеалах добра и созидания, способно внести существенный вклад в процесс формирования здорового образа жизни; воспитания подростков и молодёжи как ответственных членов общества; снижения барьеров разобщённости, укрепления доверия и сотрудничества между всеми секторами общества [1].

Волонтёрство или волонтёрская деятельность (от лат. *voluntarius* — добровольный) — это широкий круг деятельности, включая традиционные формы взаимопомощи и самопомощи, официальное предоставление услуг и другие формы гражданского участия, которая осуществляется добровольно на благо широкой общественности без расчёта на денежное вознаграждение. Добровольцы, с точки зрения закона Российской Федерации — физические лица, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного выполнения работ, оказания услуг (добровольческой деятельности) [4].

«В основном добровольческой деятельностью занимаются молодежь, это школьники, студенты высших и средне профессиональных учебных заведений. Как правило, учеба и волонтерство успешно сочетаются, поэтому у добровольцев нет времени вести асоциальный образ жизни. Через участие в добровольческой деятельности в молодежной среде формируются установки на активную жизненную позицию, духовно нравственные ценности, базирующиеся на сочетании общественных и личных интересов» -

сказал Владимиров А.С., министр по делам молодежи и по семейной политике Республики Саха (Якутия) в докладе на заседании Совета по местному самоуправлению при Главе Республики [2].

В настоящее время большую роль в развитии волонтерской добровольческой деятельности играет студенческая молодежь. Среди студенческой молодежи возникают и развиваются различные волонтерские отряды, организации и движения.

Волонтерские проекты разнообразны. Это участие в проведении спортивных, культурных, экологических мероприятий, работы по благоустройству населенного пункта, занятия с детьми в школах, проведение лекций, бесед по пропаганде здорового образа жизни, оздоровлению, помощь после паводков, изготовление игрушек и поделок для больниц, посадка деревьев и цветов на территории населенного пункта, уход за животными, работа в приютах для бездомных, в домах для престарелых и т. д.

На уровне субъектов Российской Федерации в Республике Саха (Якутия) начался активный процесс становления и развития добровольчества, нормативно-правовые акты регламентирующие волонтерство в республике это: закон от 10.10.2014 1357-З N 269-V «О государственной молодежной политике в Республике Саха (Якутия)», распоряжения Правительства Республики Саха (Якутия) от 10 октября 2014 года № 1174-р о Концепции развития добровольчества в Республике Саха (Якутия) с Планом реализации указанной Концепции на 2014 – 2016 годы, от 23 декабря 2014 г. № 1517-р Координационным советом по развитию добровольчества осуществляется координация и эффективное взаимодействие по вопросам развития добровольчества в Республике Саха (Якутия). Правительством Российской Федерации 30 декабря 2015 года принята государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016-2020 годы». Приоритетной задачей определено «создание условий для развития волонтерского движения, являющегося эффективным инструментом гражданско-патриотического воспитания». Основным органом, координирующим деятельность волонтерства в республике, является Министерство по делам молодежи и семейной политике РС (Я) [2].

Волонтерская деятельность, осуществляемая в учебном заведении, часто становится тем самым соединяющим звеном между теорией и практикой в процессе обучения студентов. Включение будущих специалистов в волонтерскую деятельность во время подготовки в вузе способствует развитию активной профессиональной позиции, адаптации к специфике работы в рамках будущей профессии, а также освоению профессиональных ценностей на практике.

Использованные источники:

1. Бодренкова Г. П. Системное развитие добровольчества в России: от теории к практике / учебно-методическое пособие. – М.: АНО «СПО

СОТИС». – 2013. – 320 с. (Серия: Российская школа эффективного добровольчества);
2. «О задачах органов местного самоуправления по развитию добровольчества в Республике Саха (Якутия)» *доклад министра по делам молодежи и семейной политике РС (Я) А.С.Владимирова на заседании Совета МСУ при Главе РС (Я) от 28.03.2016 г.;*
3. Карелина И. А. Социализация студенческой молодежи: состояние и перспективы: Теоретико-методологический анализ. Диссертации по гуманитарным наукам - http://cheloveknauka.com/sotsializatsiya-studencheskoy-molodezhi-sostoyanie-i-perspektivy#ixzz4PJbLM4Rl;
4. Словарь Википедия https://ru.wikipedia.org/.
5. Рейковский Я. Просоциальная деятельность и понятие собственного «Я» / Я. Рейковский // Вестн. Моск. ун-та. – Сер.14. – 1981. – №1. – С. 14-22.
6. Эннс Е. А. Психологическая характеристика помогающих профессий [Текст] // Современная психология: материалы междунар. науч. конф. (г.Пермь, июнь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 92-93.

УДК 316.7

Алимгулова Л.Ф.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация: *статья посвящена изучению потребительского кредитования, нахождению путей решения для его совершенствования. Проводя исследования в этой области, банк может обезопасить себя от нежелательных рисков и увеличить свою прибыль.*

Ключевые слова: *анализ, кредит, кредитный портфель, потребительский кредит, банк, банковский сектор, ПАО «Сбербанк», кредитование, физические лица, юридические лица, коммерческий банк.*

В настоящее время конкуренция на банковском рынке возросла настолько, что для того чтобы выжить, банки должны научиться продавать полный набор банковских продуктов и услуг, т.е. создавать своего рода банковский универмаг с обслуживанием клиента с одного прилавка. Широкая диверсификация операций позволяет банкам, как сохранить клиентов, так и увеличить их число за счет притока новых.

В силу специфики банковского бизнеса, кредитные операции являются основополагающими для кредитно-финансовых институтов. Кредитная деятельность направлена в первую очередь на повышение доходности банка, а также на обеспечение ликвидности.

К основным недостаткам и внутренним рискам процесса кредитования

на современном этапе развития банковского дела и кредитной системы в России можно отнести не разработанность научно-обоснованной методологической базы и отсутствие внутрибанковской методики по определению:

- потребностей клиента в кредитовании;
- размера обеспечения кредитного процесса средствами гарантов, спонсоров и поручителей;
- объема и ликвидности залога;
- степени достоверности получаемой информации;
- производственного риска кредитуемой сделки (риска нехватки сырья, ненадежности приобретенного оборудования, неэффективности выбранной технологии и др.) [1].

Сбербанк России, несмотря на сложные условия и существенно возросшую нагрузку на Банк, его сотрудников и инфраструктуру, продолжает свою деятельность в полном объеме, предоставляя все виды услуг постоянным и новым клиентам, физическим и юридическим лицам, предприятиям крупного, малого и среднего бизнеса, работающим во всех отраслях экономики.

С целью возврата всех взятых в банке кредитов, необходимо осуществлять СМС-рассылку всем клиентам, у кого есть действующие кредиты. Для большей эффективности смс должна приходить за 1-2 дня до очередного платежа или же на следующий день, после просрочки [2; 3].

Рассчитаем эффективность от использования смс-информирования в ПАО «СБЕРБАНК». Затраты указаны в таблице 1.

Таблица 1. Затраты на смс-информирование

Сумма оплаты	Мегафон	МТС	Билайн	Теле2/ Ростелеком	Остальные операторы
От 1 000р	1.85 р.	1.75 р.	1.58 р.	1.65 р.	0.35 р.
От 10 000	1.85 р.	1.75 р.	1.58 р.	1.65 р.	0.35 р.
От 100 000	1.85 р.	1.72 р.	1.58 р.	1.65 р.	0.33 р.
От 500 000	1.85 р.	1.68 р.	1.58 р.	1.65 р.	0.25 р.
От 1 000 000	1.85 р.	1.68 р.	1.58 р.	1.65 р.	0.2 р.
От 1 999 999	1.85 р.	1.57 р.	1.58 р.	1.65 р.	0.2 р

Предположим, что ПАО «Сбербанк» выделяет 2 000 000 рублей на смс-информирование в месяц, рассылка смс будет происходить за 1-2 дня до очередного платежа, либо на следующий день после просрочки.

Таблица 2. Распределение бюджета по операторам

Оператор	Мегафон	МТС	Билайн	Теле2/ Ростелеком	Остальные операторы
Распределение % по бюджету	20%	20%	20%	20%	20%
Суммы по каждому	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000

оператору					
К-во СМС по операторам	216216	256410	363636	242424	2000000
Удельный вес СМС по операторам	8%	9%	12%	8%	65%

Допустим, что смс-информирование повысило возврат кредитов без просрочки на 2%. Средняя сумма ежемесячного платежа – 2 000рублей.

Из этого следует, что

1 Общее число смс/2%*100% = 3078686*2%/100%= 61573 смс

Из всей рассылки смс, 61573 смс-сообщения помогли банку вернуть свои денежные средства во время, тем самым позволило сократить расходы на поиск неплательщика.

2 61573смс*2000рублей=123 147 440 рублей. [4].

Подводя итог можно сделать вывод, что при помощи смс-информирования клиентов об очередном платеже, банк может возвращать сумму всех кредитов без потерь. Потенциальная сумма просрочки в месяц составила 123 147 440 рублей, а затраты на смс-информирования – 2 000 000 рублей. Выгода получилась – 121 147 440 рублей, а также банк сэкономил время и деньги на поиски неплательщиков.

Использованные источники:

1. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело [Текст]: учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.
2. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности //Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.I. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 – 125.
3. Игебаева Ф.А. Служебная переписка в деловой коммуникации // Научно-практический электронный журнал NovaInfo.Ru, 2016, Т.1, № 42, С.271-273.
4. ПАО «Сбербанк России». Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sbrf.ru/default.htm.

УДК 316.7

Алимгулова Л.Ф.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ЭТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

Аннотация: *Статья посвящена этике разрешения конфликтов. Ежедневно каждый человек вступает в отношения с другими людьми. В процессе этих отношений могут возникать разногласия, приводящие к*

конфликтам. Особое место в статье уделено позитивной функции конфликта с точки зрения конструктивного подхода к этике разрешения конфликтов.

Ключевые слова: *противоречие, конфликтная ситуация, конфликт, амбивалентность, динамика конфликта, конструктивная функция, деструктивная функция конфликта, этика, конфликтофобия, конфликтофилия.*

В настоящее время актуальным вопросом становится изучение конфликта и путей его разрешения.

К сожалению, конфликты окружают нас повсюду и занимают значительное место в повседневной жизни. Они возникают везде, во всех сферах человеческой деятельности [1; 3].

Каждый человек в день сталкивается хотя бы с одним конфликтом, иногда он разрешается мирно, а порой приходится потратить время и нервы на его разрешение. Почему же человечество не может жить без конфликтов, нейтрализовать их на корню. Самой разрушительной функцией конфликта считается деструктивная. Если между двумя субъектами остается какое-то недопонимание, оно ведет к проявлению противоборства, негатива, а также появляется чувство неудовлетворённости и раздражения. Такое чувство могут испытывать люди, которые боятся конфликтов, по-другому, это – конфликтобоязнь.

Задачей данной статьи является рассмотрение функциональных описаний конфликта и обозначение позитивной функции конфликта с точки зрения конструктивного подхода.

Конфликтом считается трудноразрешимое противоречие между людьми, которое вызывается несовместимостью их взглядов или интересов. На практике существуют четыре метода разрешения противоречий, конфликтных ситуаций между людьми [2; 4].

В первом случае это силовой метод. При любом исходе такого конфликта, одна сторона останется победителем, а другая поверженной. Силовые способы ведут к подавлению интересов одного в пользу другого. При этом используются любые способы принуждения, как с психологической, так и с физической стороны. Силовой способ используют, когда один субъект сильнее, активнее другого и готов идти до победного конца.

Рассматривая модель компромисса, можно увидеть согласование конфликтных интересов, которые заключаются во взаимных уступках. Главное преимущество мирного разрешения конфликта с помощью компромисса – это введение конфликта в конструктивные рамки и налаживание процесса коммуникации сторон, нахождение определённых моментов согласия (компромисса).

Интегральная модель (интегральная стратегия) – заключается в возможности удовлетворения интересов всех людей, участвующих в

конфликтной ситуации, при условии пересмотра ими своих ранее сформировавшихся позиций, а также целей, на которые они рассчитывали изначально. Эта модель называется интегральной, не потому, что объединяет все достоинства предыдущих моделей, а потому, что способна интегрировать интересы конфликтующих сторон [5; 6].

При ее использовании никто не жертвует своими интересами. Каждый конфликтер добивается удовлетворения своих интересов, а потому чувствует себя победителем. Для достижения столь желательного итога конфликтеры должны отказаться от своей позиции, пересмотреть свои цели, которые они ставили в данном конфликте [7].

Таким образом, конфликты между людьми – явление обычное, а иногда они даже имеют положительное значение. Конфликт – это всего лишь форма, в которой мы можем явить себе противоречие, чтобы попробовать его разрешить. Важно серьёзно заняться конфликтами, вместо того, чтобы их избегать. Если не имеешь карты, остаётся сесть в лодку и посмотреть, куда течёт река. Как это ни парадоксально, но никого уже не удивляет любопытство человека к жестокостям, катастрофам и ко всему, что заставляет ужаснуться. Перед нами очевидная амбивалентность представляющая диапазон от конфликтофобии до конфликтофилии (например, все виды спортивных единоборств, различные «игры» в войну, детективный жанр, триллеры и т.п.). Между этими крайностями лежит стратегия, которая заключается в использовании конфликтной формы для удержания противоречия в разрешаемом виде. Если конфликта всё равно не избежать, то стоит определить и использовать его полезные стороны [8].

Использованные источники:

1. Дмитриев А. В. Конфликтология. [Текст] / А. В. Дмитриев // - М.: Мир, 2014.- 265 с.
2. Козер Л. Функции социального конфликта. [Текст] / Л. Козер // - М.: Идея-пресс, 2012.- 178 с.
3. Игебаева Ф.А. Социальные конфликты и способы их решения. Социально-экономическое развитие общества: система образования и экономика знаний. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. Пенза. 2007. – С.33 – 35.
4. Игебаева Ф.А. Руководитель и его роль в предупреждении конфликтов в организациях // Развитие современного общества России в условиях новой экономики. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2012. – С. 39 – 42.
5. Игебаева Ф.А. Межличностный конфликт в организации и его последствия. // Язык и литература в условиях билингвизма и полилингвизма. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – С. 249 – 252.
6. Игебаева Ф.А. Конфликты в организации и их последствия. В сборнике: Zprávy vědeckė ideje - 2014. Materiàly X mezinàrodní vědecká-praktická konference. 2014. – С. 27 – 29.

7. Игебаева Ф.А. Искусство управлять людьми – самое трудное и высокое из всех искусств. В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE - 2014 Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina,V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal'. 2015. С. 1073-1079.
8. Кибанов, А.Я. Конфликтология [Текст] / А.Я. Кибанов. – Москва Изд-во Инфра-М, 2007. – 302с.

Аллагужина Г.
Стерлитамакский филиал БашГУ
Ахметова А.Т.
научный руководитель, ст. преподаватель
Российская Федерация, г. Стерлитамак

О ПОНЯТИИ И КЛАССИФИКАЦИИ ПРАВ РЕБЕНКА

Статья посвящена Международному дню защиты прав детей. Рассматриваются понятие прав ребенка, история возникновения и классификации по различным основаниям.

Ключевые слова: ребенок, права детей, Конвенция о правах ребенка.

ON THE CONCEPT AND CLASSIFICATION OF THE CHILD

The article is devoted to the International day of protection of children's rights. We consider the concept of child rights, and the history of classification for various reasons. The author believes that the problem of compliance, safety and protection of the rights of children is very important for Russian society.

Key words: *baby, children's rights, the Convention on the Rights of the Child.*

В современном обществе и государстве значительную роль играет человек независимо от возрастной категории и прав, которыми он обладает. Изначально понятие «права человека» упомянули во французской «Декларации прав человека и гражданина», принятой в конце XVIII века, а чтобы закрепить права ребенка на законодательном уровне необходимо было не менее две сотни лет.

В течение долгого времени ребенок принимался во внимание как будущий член общества. И только после переосмысления мировоззрения о значимости личности человека их стали воспринимать как равноправных членов общественных отношений. Вследствие данного утверждения ребенок признается личностью, наравне с взрослым. Отличие основывается только на том, что взрослые обладают возможностью защищать свои права и интересы самостоятельно, а дети способны всего лишь обращаться к тем, кто наделен обеспечивать их права.

Права лиц, не достигших совершеннолетия, признаны международным законодательством, в первую очередь их конституциями. Соответственно, согласно Декларации прав ребенка, принятой в 1959 г. на пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН, ребенком признается всякое

человеческое существо, не достигшее 18-летнего возраста. В вышеуказанном международно-правовом акте имеется обращение к государственным органам о признании прав ребенка, и признать их путем принятия законодательных и других мер.

Главным аспектом в данном положении Декларации является то, что человек наделен правами с момента своего рождения. В основах заключения конституционных норм закрепляются единые и значимые права, обозначающие правоотношения между человеком любого возраста и государством. Конечно же, главное значение закрепляет положение Конституции Российской Федерации, суть которого исходит из того, что соблюдение и защита также прав ребенка являются обязанностью государства.

В юридической литературе понятие прав несовершеннолетних состоит в том, что неотделимые свойства и возможности детей, обозначают меру их свободы, также в возможности ребенка входит защита законных интересов.

Конвенция прав ребенка собственно выделяет некоторые положения, которые включают в себя следующие утверждения:

права детей - это нечто иное, чем его основные потребности: не существует права на воспитание в счастливой семье или права на любовь, хотя это необыкновенно важные потребности каждого человека;

права ребенка ограничены, но только той мерой, которая предусматривается законом и необходима в демократическом обществе для обеспечения интересов государственной безопасности, общественного порядка и предупреждения преступлений, охраны здоровья и защиты прав и свобод других лиц; не могут быть ограничены права на защиту от пыток, бесчеловечных или унижающих достоинство видов обращения и наказания и защиту от рабства и подневольного состояния17;

если несовершеннолетний имеет право, то это значит, что должны существовать процедуры его истребования: иметь право - значит мочь, притязать;

Непосредственно к первому поколению прав личности относятся политические и гражданские права, такие как право на жизнь, свободу мысли, совести и религии, равенство перед законом и др. Они сформировались в период буржуазной революции в Европе и Америки и получили свою консолидацию в политико-правовых документах. Права первого поколения характеризуются международными и национальными правовыми актами как неотчуждаемые и не подлежащие ограничению. Второе поколение прав человека сформировалось в XIX столетии в результате борьбы за улучшение экономического положения людей. Его связывают с провозглашением государствами социальных и экономических прав: на труд, отдых, образование, социальное обеспечение, охрану здоровья и др. В период после Второй мировой войны возникло третье поколение

[17] Абрамов В.И. Правовая политика современной России в сфере прав ребенка // Современное право. - 2009.

прав человека, включающая в себя право на мир, здоровую окружающую среду, социальное и экономическое развитие, которое принадлежит каждому человеку, народу и человечеству в целом. Четвертое поколение прав человека начало формироваться в 90-е годы XX в., призванные защищать человека от угроз, связанных с экспериментами в сфере генетики человека, открытиями в области биологии. В некоторых случаях их называют правами человечества на мир, экологическими, ядерную безопасность, космос, на информацию. Речь в них идет о выживании человечества как биологического вида.

Перечисленные стадии эволюции формирования прав каждого человека выражаются в основании классификации прав детей. Выделив их ощущается изменение данного института, связь времени в истории и обобщенный прогресс в их области. В литературе конституционного права выделяются несколько групп, во - первых, отделяют личные права и свободы, включающие в себя охрану достоинства, право на жизнь, на неприкосновенность личной жизни, право на личную и семейную тайну, а также неприкосновенность жилища. Во - вторых, образуют политические права и свободы из которых вытекают: право на проведение собраний, митингов и демонстраций, право на свободу мысли и слова совести. В - третьих, имеются экономические, социальные и культурные права, такие как право частной собственности, право на труд и отдых, социальное обеспечение в случаях болезни и инвалидности, охрану здоровья и медицинскую помощь18.

В семейном законодательстве права несовершеннолетних подразделяется на имущественные и личные неимущественные. Следует отметить, что личные неимущественные образуются по поводу благ, лишенных экономического содержания, тесно связаны с личностью и имеют особенности оснований возникновения и прекращения. В юридической литературе можно классифицировать данные права ребенка. В зависимости от целенаправности различают личные неимущественные права, направленные: на индивидуализацию личности, на обеспечение физической неприкосновенности личности, на неприкосновенность внутреннего мира личности и ее интересов19.

Несовершеннолетнему к тому же присуще быть носителем имущественных прав, предоставляющие им возможность использовать материальные блага, необходимые для удовлетворения своих материальных и духовных потребностей. Отличительной чертой данных прав заключается в регулировании их нормами не только семейного, но и гражданского законодательства. Стоит отметить и практическую значимость вышеуказанной классификации, так как для их осуществления, охраны и защиты требуются разнообразные способы. Имущественные права

[18] Муратова С. Семейное право: Учебник для студентов вузов М.: ЮНИТИ-ДАНА,2013.
[19] Гришаев С.П. Семейное право: Учебник. М., Проспект, 2015.

осуществляются через представителя. Исключением являются имущественные субъективные права в области семейных отношений, которые непередаваемы в силу личных связей их обладателей, и поэтому оно отличается отсутствием отношения правопреемства.

В заключение хотелось бы отметить, что проблема соблюдения, охраны и защиты прав детей весьма актуальна для российского общества. К сожалению, отрицательные последствия социально-экономических преобразований, коренного перелома сложившихся устоев общественной жизни объективно привели к снижению жизненного уровня большинства россиян, возникновению социальной нестабильности, перевороту системы прежних ценностных ориентаций, от чего в наибольшей степени пострадали слабо защищенные слои населения, среди которых оказались и дети.

На сегодняшний день показатели демократичности государства указывают на обеспечение прав человека любого возраста, в том числе и детей. Исходя из этого, совершенствование этого направления деятельности является важной задачей Российского государства.

Использованные источники:

1. Абрамов В.И. Правовая политика современной России в сфере прав ребенка // Современное право. - 2009.
2. Муратова С. Семейное право: Учебник для студентов вузов М.: ЮНИТИ-ДАНА,2013.
3. Гришаев С.П. Семейное право: Учебник. М., Проспект, 2015.

УДК 316.7

Аллаяров И.Ф.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ТИПЫ КОНФЛИКТОВ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Аннотация: *Ежедневно каждый человек вступает в отношения с другими людьми, в ходе которых могут возникать разногласия, приводящие к конфликтам. В статье рассматриваются типы конфликтных ситуаций в организациях и способы их разрешения.*

Ключевые слова: *конфликт, типы конфликтов, функциональный и дисфункциональный конфликт.*

Само понятие «конфликт» означает «столкновение». Он возникает там, где сталкиваются разные желания и альтернативы, разные манеры поведения и т.д. Управление конфликтом – одна из важнейших функций руководителя [1].

Рассмотрим типы конфликтов:

Мотивационные конфликты. Наиболее ярко выражены такие мотивы, как безопасность, принадлежность к определенному сообществу, престиж, чувство собственного достоинства и самореализация. Применим в

исследовании конфликтов подход, учитывающий эти человеческие потребности. Всегда ли ваша позиция в конфликте достаточно защищена? Постоянная «недогрузка» на производстве и соответственно низкий социальный статус могут явиться серьезными «нарушителями спокойствия». Чувство собственного достоинства – это альфа и омега, и все, что его ущемляет, пробуждает огромную энергию, нацеленную на конфликт. К тому же результату ведет и «перегрузка», которая должна получать признание, что не всегда возможно. В результате «перерабатывающему» еще и предъявляются претензии, чтобы обосновать то, что результат его труда отличается от ожидаемого (как известно, инициатива часто наказуема).

Конфликт коммуникации. Любая словесная или бессловесная информация, которую мы получаем, в первую очередь улавливается высокочувствительными мембранами нашего эмоционального восприятия («детское Я»), прежде чем она рассматривается под углом зрения возможного конфликта с усвоенными нормами («Можно ли так поступать?», «Поступают ли так?»), и только на завершающем этапе при интеллектуальном усилии анализируется собственно деловое содержание информации. Если этого усилия не последует из-за усталости или просто интеллектуальной слабости, то возникает эмоциональная реакция. Единственный тормоз – полученное воспитание, которое также может своеобразно модифицировать реакцию на тех, кто ведет себя «не так». Коммуникационный конфликт налицо, когда никто не решается на установление «обратных связей» с руководителем, т. е. никто не обращает внимания шефа на его промахи. Аналогичная ситуация возникает и тогда, когда сотруднику не сигнализируют о том, что его признают и уважают. Кто никогда не слышит слов признания, тот становится неуверенным. «Что приходит в голову, когда утром вы обнаруживаете в своем почтовом ящике письмо, адресованное вам лично руководством компании?» Спонтанный ответ участников семинара: «Или увольнение – или повышение!» Можно с уверенностью сказать, что отвечающие работают на предприятии с недостаточно развитыми коммуникационными связями. Это – поле для конфликтов. В разряд «коммуникационных конфликтов» попадают и банальное непонимание, неверная интерпретация той или иной информации, но не их мы имеем в виду. Вопрос «Правильно ли меня поняли?» остается. Но если нет, то виноват в этом «источник» информации. Только тот, кто передает информацию, точно знает, что именно он передает [2].

Конфликты власти и безвластия. Этот тип конфликтов связан с целями организации. Цели всегда находятся в будущем. Их полностью и до конца обосновать, никогда не удается. Всегда есть элемент неопределенности. Ставя цели и создавая условия их реализации, мы уже изменяем будущее, пусть даже только в деталях. Постоянное стремление к новому и невозможность реализовать свои цели постепенно ломают человека.

Внутриличностный конфликт. Этот тип конфликтов может

принимать различные формы. Одна из самых распространенных форм – ролевой конфликт, когда к одному человеку предъявляются противоречивые требования по поводу того, каким должен быть результат его работы. Например, заведующий секцией или отделом в универсальном магазине может потребовать, чтобы продавец все время находился в отделе и предоставлял покупателям информацию и услуги. Позже заведующий может высказать недовольство тем, что продавец тратит слишком много времени на покупателей и уделяет мало внимания пополнению отдела товарами. А продавец воспринимает указания относительно того, что делать и чего не делать – как несовместимые. Внутриличностный конфликт может также возникнуть в результате того, что производственные требования не согласуются с личными потребностями или ценностями. Многие организации сталкиваются с тем, что некоторые руководители возражают против их перевода в другой город, хотя это сулит им солидное повышение в должности и жаловании. Это особенно часто происходит в семьях, где и муж, и жена занимают руководящую должность или являются специалистами. Внутриличностный конфликт может также являться ответом на рабочую перегрузку или недогрузку. Исследования показывают, что такой внутриличностный конфликт связан с низкой степенью удовлетворенности работой, малой уверенности в себе и организации, а также со стрессом.

Межличностный конфликт. Этот тип конфликта, возможно, самый распространенный. В организациях он проявляется по-разному. Чаще всего это борьба руководителей за ограниченные ресурсы, капитал или рабочую силу, время использования оборудования или одобрение проекта. Каждый из них считает, что поскольку ресурсы ограничены, он должен убедить вышестоящее начальство выделить эти ресурсы именно ему, а не другому руководителю. Межличностный конфликт может также проявляться и как столкновение личностей. Люди с различными чертами характера, взглядами и ценностями иногда просто не в состоянии ладить друг с другом. Как правило, взгляды и цели таких людей отличаются в корне [3].

Конфликт между личностью и группой. Производственные группы устанавливают нормы поведения и выработки. Каждый должен их соблюдать, чтобы быть принятым неформальной группой и, тем самым, удовлетворить свои социальные потребности. Однако если ожидания группы находятся в противоречии с ожиданиями отдельной личности, может возникнуть конфликт. Например, кто-то захочет заработать побольше, то ли делая сверхурочную работу, то ли перевыполняя нормы, а группа рассматривает такое «чрезмерное» усердие как негативное поведение. Аналогичный конфликт может возникнуть на почве должностных обязанностей руководителя: между необходимостью обеспечивать соответствующую производительность и соблюдать правила и процедуры организации. Руководитель может быть вынужден предпринимать дисциплинарные меры, которые могут оказаться непопулярными в глазах

подчиненных. Тогда группа может нанести ответный удар – изменить отношение к руководителю и, возможно, снизить производительность труда.

Межгрупповой конфликт. Организации состоят из множества групп, как формальных, так и неформальных. Даже в самых лучших организациях между такими группами могут возникать конфликты. Неформальные организации, которые считают, что руководитель относится к ним несправедливо, могут крепче сплотиться и попытаться «рассчитаться» с ним снижением производительности труда. Еще одним примером межгруппового конфликта может служить непрекращающийся конфликт между профсоюзом и администрацией [4].

Конфликт может быть функциональным и вести к повышению эффективности организации. Или он может быть дисфункциональным и приводит к снижению личной удовлетворенности, группового сотрудничества и эффективности организации. Роль конфликта, в основном, зависит от того, насколько эффективно им управляют.

Использованные источники:

1. Психология и этика делового общения. /Сост. М.А.. Поваляева. – Ростов н /Д: Феникс, 2006. – 347с.
2. Игебаева Ф.А. Межличностный конфликт в организации и его последствия. // Язык и литература в условиях билингвизма и полилингвизма. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – С. 249 – 252.
3. Игебаева Ф.А. Руководитель и его роль в предупреждении конфликтов в организациях // Развитие современного общества России в условиях новой экономики. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2012. – С. 39 – 42.
4. Игебаева Ф.А. Социальные конфликты и способы их решения. Социально-экономическое развитие общества: система образования и экономика знаний. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. Пенза. 2007. – С.33 – 35.

УДК 331.5

Алоев А.А.
студент, 3 курс
направление «Экономическая и продовольственная безопасность»
Шомахов А.Б.
студент, 3 курс
направление «Экономическая и продовольственная безопасность»
Каирова Н.Х., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Безирова З.Х., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика АПК»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Аннотация

В статье анализируются проблемы трудоустройства молодых специалистов-выпускников профессиональных учреждений. Трудоустройство, занятость молодежи – это проблема государственная, так как именно молодежь составляет кадровый потенциал страны. Обеспечение занятости молодежи является актуальной и долгосрочной задачей государственной социально-экономической политики. Одной из причин молодежной безработицы является несоответствие рынка образовательных услуг потребностям рынка труда. Решение проблем молодежной безработицы возможно только с позиции комплексного, системного подхода.

Ключевые слова: занятость, безработица, молодежь, рынок труда, рынок образовательных услуг, выпускники профессиональных учреждений, конкурентоспособность выпускников, трудоустройство.

Важнейшей сферой рынка труда является занятость рабочей силы и, прежде всего, занятость молодежи, как основного звена в системе воспроизводства трудового потенциала национальной экономики.

Молодежный рынок – это наиболее емкий сегмент рынка рабочей силы, занимающий в отдельных регионах высокую долю. Он формируется возрастными группами от 14 до 29 лет, по своей структуре неоднороден. Поведение молодежи на рынке рабочей силы имеет определенную специфику – формирует группу риска, неустойчивость жизненных позиций, высокие требования к рабочему месту. Специфика этого сегмента рынка заключается в том, что профессиональная мобильность молодых работников ограничена из-за низкой конкурентоспособности, отсутствия или недостаточной квалификации, образовательного уровня. Регионализация

молодежного рынка рабочей силы в России проявляется в различии территориальных уровней безработицы, социальной напряженности, разной степени профессиональной и квалификационной насыщенности и уровне потенциального спроса.[1,2]

При изучении молодежи необходима её группировка по возрасту и социальному статусу. Исходя из этого, для выявления особенностей трудового поведения представляется целесообразным выделить следующие категории молодежи:

1) Трудоспособная молодежь в возрасте 16-29 лет;

2) И несовершеннолетние от 14 до 17 лет.

Обеспечение эффективной занятости молодежи является общемировой проблемой.

В большинстве развитых стран (кроме Германии) уровень безработицы среди младших возрастных групп значительно превышает ее уровень среди взрослого населения.

Что касается нашей страны, то по данным Федеральной службы государственной статистики в целом уровень безработицы в России составляет 5,9 %. Это результаты обследования за декабрь 2014, февраль 2015гг. Январь и февраль были самыми сложными для страны в экономическом отношении: серьезное падение спроса после декабрьского ажиотажа, растущий рубль, санкции, война на Донбассе. Несмотря на это, уровень безработицы не так высок. Однако настораживает возрастной состав безработных. Среди молодежи в возрасте до 25-ти лет доля безработных составляет 22,9 %. В феврале в возрастной группе от 15-ти до 24-х уровень безработицы составил 15,8 %. Если сравнивать с данными по возрастной группе от 30-ти до 49-ти, то среди молодежи уровень безработицы выше в 3,3 раза с креном в сторону городского населения (3,8 раз). При этом 26,5 % безработных ищут место в течение года и более (застойная безработица), а 33,9 % находят работу в течение трех месяцев. Доля застойной безработицы для сельского населения составила 35,5 %, а для городского – 22,1 %..[2,3]

Среди безработных 22,6 % составляют лица без опыта работы, из них 47,3 % – граждане в возрасте от 20-ти до 24-х, то есть выпускники. Если увеличится пенсионный возраст, то за счет задержки на рабочем месте людей с большим опытом положение молодежи может еще более ухудшиться.

Рассмотрим этот сегмент рынка труда на примере Кабардино-Балкарской республики (табл. 1,2).

Таблица 1. Распределение население КБР по возрастным группам.

	2010	2011	2012	2013	2014
Все население в т.ч. в возрасте, лет:	859,8	859,1	858,9	858,4	860,7
0-14	165,0	166,6	168,8	170,8	173,3

15-29	226,7	221,5	214,6	208,2	191,9
30-49	252,1	239,	237,8	236,4	237,5
50 -59	107,8	112,0	115,3	118,2	120,4
60 и старше	118,2	119,7	122,4	124,8	128,2

По данным Государственной статистики по КБР мы знаем, что из 860, 7 тысяч человек населения (2014 г.) молодежь до 30 лет составляет 365,2 тыс. человек, что равно 42%.

Таблица 2. Распределение численности занятых по возрасту и полу в КБР в среднем за 2014г., %.

Занятые в экономике – всего, в том числе в возрасте, лет:	Всего 100	В том числе	
		Мужчины 100	Женщины 100
14-29	26,2	28,1	24,3
30-49	47,8	46,8	48,7
50-59	20,2	19,5	20,9
60-72	5,8	5,6	6,1

Коэффициент демографической нагрузки равен 48%, что характеризует большую нагрузку на трудоспособное население.

Таблица 3. Распределение численности безработных по возрасту и полу в КБР в среднем за 2014г., %.

Безработные – всего, в том числе в возрасте, лет:	Всего 100	В том числе	
		Мужчины 100	Женщины 100
14-29	44,8	36,4	53,1
30-49	38,9	40,7	37,1
50-59	15,6	22,0	9,3
60-72	0,7	0,9	0,5

Численность группы населения образующего молодёжный рынок составляет 26,2% от всего населения республики, т.е. этот сегмент рынка труда достаточно большой. А почти половина безработных(44,8%) в республике относятся именно к этому сегменту.

Рисунок 1. Распределение безработных по годам тыс. чел.:

Анализ имеющихся данных позволил нам определить, что на региональном рынке труда наметилась тенденция к снижению количества безработных, но она в большей степени касается более старшего поколения. Из рисунка 1 видно, что молодежная безработица также имеет тенденцию к снижению, но она менее выражена. При проведении такого рода анализа, на наш взгляд, нужно быть осторожными, так как здесь имеет место и скрытая безработица, а также проблема решается в основном за счет оттока молодежи (внутренней миграции). Линии тренда на графике показывают прогнозные значения на 2015 и 2016 годы, по которым мы также наблюдаем дальнейшее уменьшение безработицы и к 2016 году безработица среди всего населения может уменьшиться до 10 тыс. чел., а среди молодежи – до 16 тыс. человек.

Анализ состояния данной проблемы в Кабардино-Балкарской республике позволяет отметить, что здесь наметились позитивные сдвиги в реализации государственной молодежной политики, что мы видим из всего вышесказанного. В первую очередь она направлена на обеспечение экономических, правовых и организационных условий для самореализации личности молодого человека.

Изучение проблем развития молодежного рынка труда в Кабардино-Балкарской Республике позволяют сформулировать следующие выводы и предложения:

1. В республике на современном этапе наблюдаются актуализация проблем занятости молодежи, расширение и развитие системы подготовки и переподготовки кадров.

2. Новые требования к качеству подготовки рабочей силы обуславливают необходимость серьезных перемен, как в базовом профессиональном образовании, так и в системе переподготовки

высвобождаемой молодежи.

3. В рамках политики молодежной занятости целесообразно осуществлять систему мероприятий по следующим направлениям:

– изменение инвестиционного климата в регионе;

– увеличение отчислений в фонд занятости;

– четкое разделение ответственности между различными уровнями управления органами власти за мероприятия по содействию занятости;

– повышение эффективности использования средств фонда занятости.

4. Всё более возрастают профессионально квалификационные диспропорции между спросом и предложением рабочей силы: сохраняется преобладание в структуре безработных специалистов экономического и юридического профиля. В то время как на рынке труда постоянством и большим количеством отличаются вакансии по рабочим специальностям (токари, сварщики, фрезеровщики), а также вакансии наименее престижных профессий (уборщика, повара, воспитателя и так далее).

Использованные источники:

1. Брайер К.Х. Безработица и неполная занятость. Социологические исследования, 1993, №10.

2. Гукежева И.З. Проблемы социальной защищенности молодежи // Сборник научных трудов ученых, аспирантов и соискателей «Аграрная реформа этап 4 (опыт, проблемы, перспективы)» Выпуск 4 - 03 - Нальчик, КБГСХА, 2003г 0,5 п л

3. Гукежева И.З. Исследования молодежного рынка труда в КБР // Межвузовский сборник научных трудов, посвященный 85-летию Горского государственного аграрного университета «Проблемы современного управления в АПК» - Владикавказ ГГАУ, 2003 - 0,4 п л

УДК 65.014

Алпеева А. А.
студент 3 курса
факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»
Бердникова В. А
студент 3 курса
факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»
Мамаева Ж.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Корпоративного управления и финансов»
Новосибирский университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

ПАТОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье предпринята попытка раскрыть распространенные дисфункции в управленческих решениях и их влияние на организационную структуру, эффективность и деловую репутацию управляющих компаний.

Ключевые слова: жилищно – коммунальное хозяйство, управленческие решения, организационная структура, патологии в принятии решений.

Alpeeva A.A.
student
3 course, faculty "Corporate Economics and Business"
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk
Berdnikova V.A.
student
3 course, faculty "Corporate Economics and Business"
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk
Mamaeva J.G.
scientific director
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of "Corporate Governance and Finance"
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk

PATHOLOGY IN THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATIONS SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

The article attempts to uncover the common dysfunctions in management decisions and their impact on organizational structure, efficiency and business reputation management companies.

Key words: housing and communal services, management decisions, organizational structure, pathology in decision-making.

Сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) чрезвычайно важна в общегосударственном масштабе, так как обеспечивает социальную защищенность населения.

Жилищно – коммунальное хозяйство, как система, является многогранной и недостаточно развитой во многих аспектах: юридическом, экономическом, организационном и других. Поэтому, как объект управления, организации жилищно – коммунального хозяйства можно отнести к сложно управляемым системам.

Система управления ЖКХ, сложившаяся еще в дореформенный период, характеризуется административными методами управления, затратной хозяйственной структурой, ситуационным, а не комплексным подходом к решению проблем [2]

Долгое время государством по отношению к ЖКХ использовался классический линейный подход к управлению, который основывался на функциональной ориентации и строгой регламентации процессов управления, а не их результатов. Практически не применялся стратегический подход, не анализировались факторы внешней среды. Все силы и ресурсы направлялись на решение первоочередных неотложных проблем. В краткосрочной перспективе такие методы были эффективны, в долгосрочном периоде они могут дать отрицательный эффект [3].

В современной России развивается подход, основанный на самоорганизации структуры. ЖКХ – то рынок с гарантированным спросом, который может быть доходным. Современная сфера жилищно – коммунального хозяйства становится более коммерческой, ориентируется на широкий спектр оказания услуг и активно развивается.

По данным Министерства жилищно – коммунального хозяйства Новосибирской области в Новосибирске обслуживают и управляют жилым фондом 255 - управляющих компаний, 597 - товариществ собственников жилья. Жилой фонд составляет 10363 дома, площадью 41202790.69 м2 [6]. На 1 мая 2015 года лицензии получили около 200 управляющих компаний, но при этом на декабрь этого же года от соискателей было получено 314 заявлений из них 264 управляющие компании получили лицензии [4, 5]. Таким образом, рост деловой активности в отрасли на лицо.

В условиях достаточно жесткой конкурентной борьбы в сфере ЖКХ организация должна работать эффективно и иметь положительную деловую репутацию. Важным аспектом в конкурентной борьбе является эффективное управление организацией. Управленческие решения должны быть всесторонне продуманными и оперативными.

Рассмотрим возможные примеры патологии управленческих решений.

Одним из распространенных видов ошибок в принятии управленческих решений являются *маятниковые решения*. Смысл таких решений заключается в «исправлении» ошибочного решения попыткой «возврата» к тому, что было раньше [1, с. 25].

Например, управляющие компании заключают договоры на вывоз мусора, дезинфекцию и дезинсекцию помещений. При выборе поставщика следует принять во внимание как можно больше факторов: цена, качество, скорость предоставления услуги. Так, например, если было принято решение, сменить поставщика, так как у конкурента цена ниже и при этом не был учтен фактор скорости или качества предоставляемой услуги, то через какое – то время придется вернуться к решению о сотрудничестве с прежним поставщиком.

Характер маятниковых решений состоит в том, что менеджер, не рассмотрел проблему, требующую решения в комплексе, не оценил все возможные факторы как по – отдельности, так в совокупности.

Вторым типом ошибочных управленческих решений могут служить *противоречивые решения*. Подобная ситуация часто возникает, когда нарушается принцип единоначалия и подчиненные получают две инструкции, содержащие противоречивые указания [1, с.25].

Этот тип патологии управленческих решений можно проиллюстрировать следующим примером. Инженер участка управляющей компании подчиняется непосредственно начальнику участка, а также главному энергетику компании. Начальнику участка поступает информация о протечке труб в одном из домов, он дает задание инженеру на проведение работ, тот приступает к составлению сметы затрат и в то же время получает информацию от главного энергетика о том, что частичные работы проводить не нужно, так как будет проводиться полная замена коммуникаций.

Если инженер участка будет выполнять инструкции главного энергетика, то процесс устранения неполадок может затянуться и привести к конфликту с жителями многоквартирных домов. Что, в свою очередь, неблагосклонно отразится на имидже и деловой репутации управляющей компании. Во избежание таких проблем необходимо четко определить сферу ответственности каждого менеджера: какие управленческие решения он может принимать самостоятельно в пределах выделенных ему полномочий; а какие управленческие решения он должен предварительно согласовывать с руководителями других подразделений и служб.

Еще одним типом ошибок в принятии управленческих решений являются *невыполнимые (авантюрные) решения*. Суть таких решений основана на переоценке возможностей организации, неадекватном восприятии и понимании ситуации принятия решения [1, с.25].

Примером такого рода решений в жилищно-коммунальной сфере может служить следующая ситуация. Объявляется тендер на выполнение работ по укладке кровли многоквартирных домов среди компаний, которые могут выполнить работы.

Одна малая организация предложила наилучшие условия по срокам и стоимости выполнения указанных работ. Однако руководитель данной организации не смог адекватно оценить возможности своей компании. У нее недостаточно денежных средств, квалифицированных кадров и

оборудования, что бы выполнить данный объем работ в указанный срок. Принятое управленческое решение было авантюрным со стороны менеджеров малой организации. Но и управляющей компании следовало более требовательно подойти к выбору подрядчика, критически оценить возможности организации, не ставить во главу угла только экономию денежных средств. Такая ситуация, во-первых, может привести к конфликту с жителями домов, что неблагоприятно скажется на деловой репутации управляющей кампании. А во-вторых, возникнет ранее описанная патология – маятниковые решения. Опять придется рассматривать вопрос с выбором подрядчика.

Часто встречается такой тип патологии принятия управленческих решений, как *запоздалые решения*. Решения такого типа принимаются, если менеджер на разработку оперативного мероприятия тратит неоправданно много времени [1, с.25].

Так, например, управляющая компания решила сдать часть неиспользуемых помещений в аренду. Нашелся арендатор, договорились об условиях аренды, приступили к оформлению договора. В это время появился другой потенциальный партнер, желающий взять помещения в аренду по более высокой цене. Перед управляющей компанией встала дилемма: разорвать предварительные договоренности с первым партнером и потерять его доверие или упустить выгодное соглашение со вторым партнером. Процесс принятия решения затянулся и оба потенциальных арендатора нашли другие варианты.

В качестве примера патологии в построении организационной структуры и взаимодействия внутри организации можно привести *бюрократический подход*.

Чрезмерная централизация власти ведет к бюрократии. Так, если не делегировать менеджерам прав в принятии управленческих решений, требовать письменного согласования любых действий с руководителем, это приводит к замедлению принятия управленческого решения и не мотивирует самих менеджеров. В управляющих компаниях организационная структура не должна иметь лишних промежуточных звеньев, а компетенции каждого менеджера должны быть закреплены в должностных инструкциях и положениях.

Рассмотрим влияние каждой из патологий на организационную структуру управления (таблица 1).

Таблица 1 – Влияние патологий на организационную структуру управления

Патология	Влияние на организационную структуру управления
Маятниковые решения	Структура организации может менять вид, что нарушает главный принцип господства функции над структурой.
Противоречивые решения	Из-за возникшего конфликта, сотрудник, не выполняя распоряжение, может потерять свое место.
Невыполнимые (авантюрные) решения	Из-за потери репутации организация может потерять лицензию и уйти с рынка.

Запоздалые решения	При запоздании принятия решения организация может упустить выгодное предложение, что впоследствии может сократить штат сотрудников.
Бюрократия	Бюрократия может привести к тому, к неоправданному увеличению штатов или, наоборот, к тому, что ценные для организации кадры могут быть сокращены

Таким образом, каждая из патологий принятия управленческих решений негативно влияет на структуру организации, деловую репутацию и эффективность деятельности организации в целом.

Использованные источники:

1. Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю. Управленческие решения: Патологии в управленческих решениях - учебное пособие. — М.: Эксмо, 2009. – 25 с.
2. Мартынова А. А. Основные методы управления системой жилищно-коммунального хозяйства // Молодой ученый. — 2012. — №7. — С. 103-107.
3. Анализ отечественного и зарубежного опыта управления ЖКХ // Студенческая библиотека онлайн [Электронный ресурс] URL: http://studbooks.net/935751/pravo/analiz_otechestvennogo_zarubezhnogo_opyta_upravleniya
4. ГЖИ Новосибирской области проверяет эффективность работы управляющих компаний в сфере ЖКХ // Правительство Новосибирской области [Электронный ресурс] URL: https://www.nso.ru/news/18898
5. Почти 200 управляющих компаний получили лицензии // Правительство Новосибирской области [Электронный ресурс] URL: http://www.nso.ru/news/16781
6. Управляющие компании ЖКХ и товарищества собственников жилья в Новосибирской области // МинЖКХ [Электронный ресурс] URL: http://mingkh.ru/novosibirskaya-oblast/

УДК 330.556

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

Аннотация. Благосостояние народа – конечная цель любой экономической системы, в том числе и рыночной. Уровень общественного благосостояния оценивают на основе многих критериев как количественных, так и качественных.

Ключевые слова: благосостояние, экономическая система, ВВП, ВНД, доходы населения.

GROSS DOMESTIC PRODUCT AND PUBLIC WELFARE

Abstract. The welfare of the people - the ultimate goal of any economic system, including the market. The social welfare state estimate based on many criteria, both quantitative and qualitative.

Keywords: welfare, economic system, gross domestic product, gross national income, per capita income.

Одной из целей макроэкономического анализа является оценка изменения благосостояния общества за рассматриваемый период времени. Показатели системы национальных счетов, и прежде всего ВВП, не всегда позволяют адекватно оценить общественное благосостояние, даже если они рассчитываются в неизменных ценах и показывают динамику реального выпуска и реальных доходов населения. Так, реальный ВВП может расти, но численность населения страны может увеличиваться опережающими темпами. В итоге, хотя размер реального выпуска и увеличивается, но на душу населения со временем приходится все меньшая его часть. В этом случае более точно отразит изменения в благосостоянии показатель ВВП (или ВНД) на душу населения. Однако он также не лишен недостатков. Ведь ВНД на душу населения является усредненным показателем и не учитывает распределение доходов между различными группами населения. Две страны могут иметь близкий уровень ВНД на душу населения, но в первой стране отношение доходов 10% населения с наивысшими доходами к доходам 10%

населения с низшими доходами (коэффициент фондов) может составлять 20, а во второй стране – всего 5. Кроме того, с ростом ВВП (и соответственно ВНД) это соотношение может меняться в направлении поляризации доходов. [1]

Одним из показателей, характеризующих благосостояние общества, является доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума. Ее сокращение, при прочих равных условиях, свидетельствует о росте уровня жизни. [3] Прожиточный минимум – стоимость минимально необходимого набора товаров и услуг, которая может рассчитываться как для страны в целом, так и для отдельных регионов и групп населения. Состав такой корзины в разных странах может отличаться, что делает некорректным прямые сопоставления доли населения с доходами ниже прожиточного минимума в разных странах.

Существует ряд факторов, не учитываемых показателями СНС (в частности, ВВП), но оказывающих влияние на благосостояние общества. Рассмотрим основные. [2]

1) *Качество товаров и услуг.* ВВП не всегда адекватно отражает изменение качества товаров и услуг, особенно в отраслях, где смена поколений продуктов сопряжена с существенными изменениями их потребительских свойств (например, персональные компьютеры десятилетней давности и современные). Другой пример: сокращение срока службы большинства товаров длительного пользования (например, автомобилей) вынуждает потребителей чаще совершать покупки, что отражается на экономической активности и в конечном счете на показателе ВВП.

2) *Свободное время и активный отдых.* Рост экономической активности, отражающийся в росте показателя ВВП, может происходить за счет снижения свободного времени, интенсификации и ухудшения условий труда и быта и сопровождаться другими чистыми потерями (например, увеличением времени, затраченного на стояние в автомобильных пробках). Кроме того, соотношение времени труда и досуга в разных странах различно, что затрудняет межстрановые сравнения благосостояния, измеренного посредством показателей СНС.

3) *Степень безопасности и защищенности граждан.* Увеличение государственных расходов на вооружение, безопасность и правоохранительную систему вносит вклад в ВВП, однако означает ли рост этих расходов повышение качества жизни населения? Возможно, рост государственных расходов на безопасность явился прямым следствием ухудшения криминогенной обстановки в стране, роста преступности и коррупции. В этом случае рост показателя ВВП (в том числе на душу населения) свидетельствует скорее об ухудшении благосостояния общества.

4) *Потери от истощения окружающей среды.* Показатель ВВП не учитывает, как прямые последствия, которые экономическая деятельность несет для окружающей среды, в частности рост загрязнения природных

экосистем, так и косвенные последствия, проявляющиеся в сокращении запаса не возобновляемых природных ресурсов, что означает ухудшение производственных возможностей для будущих поколений. Загрязнение природной среды в ходе экономической деятельности может приводить к ухудшению здоровья населения, снижению иммунитета и т.п., что, в свою очередь, отражается на производительности труда. При этом мероприятия, направленные на восстановление окружающей среды (как и рост расходов на медицинские услуги в результате ухудшения показателей здоровья населения), будут давать прирост ВВП, что лишь усилит разрыв между данным показателем и качеством жизни.

5) *Качественные показатели развития общества.* ВВП и другие показатели СНС не учитывают такие качественные характеристики развития общества, как ожидаемая продолжительность жизни, соотношение городского и сельского населения, уровень образования, уровень заболеваемости, смертности, степень межличностного доверия и др., а также их дифференциацию по группам населения.

В этой связи оценка благосостояния общества не может строиться исключительно на основе показателей СНС, даже модифицированных с учетом численности населения и неравномерности распределения доходов и богатства. Необходимо учитывать комплекс факторов, влияющих на качество жизни, и выстраивать многомерную систему индикаторов, отражающих воздействие на благосостояние каждого фактора, а также их совокупности. Одним из индикаторов, учитывающих недоходные факторы благосостояния, является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), рассчитываемый на основе показателей среднедушевого ВВП, ожидаемой продолжительности жизни и уровня образования. [4]

Использованные источники:

1. Куликов Л.М. Основы экономической теории. учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Ларионов И.К. Экономическая теория. М.: Дашков и К, 2012.
3. Матвеева Т.Ю., Никулина И.Н. Основы экономической теории. М.: Дрофа, 2013.
4. Н.П. Костеров. Основы экономической теории: учебник. М.: Академия, 2012.

УДК 338.242

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

ВЕКТОР СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматривается социально-ориентированная экономика как главный вектор модернизации современного рыночного хозяйства. Показатель социальной ориентации экономики – это социально-экономическое благополучие членов общества. Достижение адекватного уровня объективного и субъективного социально-экономического благополучия в рамках российской экономики требует преодоления структурного кризиса в экономике. Это возможно на основе не индустриализации российской экономики.

Ключевые слова: социально-ориентированная экономика, производство, социально-экономическое развитие, социальный сектор экономики, модель экономики.

VECTOR SOCIALLY-ORIENTED ECONOMY

Abstract. The article deals with a socially oriented economy as the main vector of modernization of a modern market economy. The indicator of social orientation of the economy - it is the socio-economic well-being of members of society. Achieving an adequate level of objective and subjective social and economic well-being within the framework of the Russian economy needs to overcome the structural crisis in the economy. This is possible not through the industrialization of the Russian economy.

Keywords: socially-oriented economy, production, socio-economic development, the social economy, economy model.

Сложная социальная структура современного общественного производства актуализирует специальные теоретические исследования основных элементов экономической системы, эффективность их взаимодействия, степень гармоничности всей системы. При этом каждый исторический этап развития общественного производства характеризуется доминированием того или иного сектора экономики, в результате чего все иные сектора формируются, функционируют и развиваются под его

определяющим воздействием. [2]

В течение долгого исторического периода таким доминирующим сектором общественной экономики выступал сектор мелкого (а затем и крупного) товарного производства. Его сменил период возрастания значимости государственного сектора экономики.

Современный же этап развития экономической системы обнаруживает тенденцию к приоритету так называемого «социального сектора» экономики («третий сектор»), под воздействием которого экономика объективно стала приобретать социально-ориентированный вектор своего развития.

Природа и специфика социально-ориентированной экономики, как и обобщение практики ее функционирования в отдельных странах, уже давно привлекли внимание отечественных и зарубежных экономистов. Однако в последний период особую значимость приобрела необходимость нового, нетрадиционного подхода к трактовке сущности социально-ориентированной экономики. В рамках нового подхода становление социально-ориентированной экономики рассматривается уже не только как система, направленная на максимальное удовлетворение потребностей общества и его отдельных социальных групп, но и как жесткое условие роста экономики в период социально-демографических потрясений, приобретающих, в случае их игнорирования или недооценки, масштабные негативные последствия для всего общественного производства. [1]

Теоретическая модель социально-ориентированной экономики трактуется как модель общества высокого уровня услуг, товаров и рабочих мест, создаваемых во имя социальных целей и способных внедрять инновационные решения. Социальная экономика основана на парадигме всеобщего социального обеспечения, в которой социальная экономика играет решающую роль в сохранении и укреплении этой модели за счет регулирования производства и производства многочисленных услуг социального характера, представляющих общий интерес. Социальными моделями экономики считаются те модели, которые последовательно используются для достижения целей экономического роста, трудоустройства и профессиональной подготовки социально-уязвимых групп населения.

«Социально-ориентированная модель экономики» противостоит «бизнес-модели экономики», позволяя формировать приоритетные позиции сектору социальных предприятий. Социально-ориентированная экономика, возникнув как система непосредственно-социализированной экономики, направленной на прямое удовлетворение социальных потребностей основных групп общества, переросла в систему производственной адаптации и трудовой реабилитации социально-уязвимых категорий населения. Именно такая объективная эволюция должна быть признана сущностной характеристикой современной социально-ориентированной экономики. [3]

Адаптационная эволюция социально-ориентированной экономики является результатом отражения воздействия на неё трёх основных

экономических тенденций современного социального развития – тенденции к глобализации национальной экономики, тенденции к гуманизации технологии производства, тенденции к росту численности социально-уязвимых категорий населения в трудоспособном и нетрудоспособном возрасте. Совокупная реализация императивов названных тенденций превращает социально-ориентированную экономику в качественно однородное межстрановое экономическое пространство.

В этой ситуации формирование социально-ориентированной экономики превращается в объективный вектор модернизации российской экономики, в рамках которой возможно создание предпосылок для привлечения и реализации трудового потенциала социально-уязвимого элемента совокупного работника российского общества. В экономико-теоретическом аспекте это означает, что становление социально-ориентированного производства превращается в необходимый вектор модернизации российской экономики.

Основным направлением становления социально-ориентированной экономики как сферы производственной адаптации и трудовой реабилитации социально-уязвимых групп совокупного работника российского общества выступает создание на производстве специфических организационно-экономических условий для привлечения к труду трёх социально-уязвимых групп – молодёжи, женщин **и** лиц старших возрастных категорий. [3] Поскольку аналогичные процессы приобретают глобальный характер, реальность формирования социально-ориентированной экономики становится сферой специфической межстрановой конкуренции.

Использованные источники:

1. Абрамова М.А., Александрова Л.С. Экономическая теория. М.: Юриспруденция, 2012.
2. Боумол Дж., Блайндер А. Экономикс: принципы и политика. М.: Юнити-Дана, 2012.
3. Гомола А.И., Кириллов В.Е., Жаннин П.А. Экономика. М.: Академия, 2011.
4. Иохин В.Я. Экономическая теория. М.: Юристъ, 2013.

УДК 339.74

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

НЕСТАБИЛЬНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные проблемы валютной политики Российской Федерации. Основной упор сделан на управлении международными резервами, валютное регулирование и валютный контроль, которые являются основными факторами развития российской экономики в целом.

Ключевые слова: финансовая система, валютный курс, валютный резерв, валютная политика.

EXCHANGE RATE INSTABILITY

Abstract. In this article the basic problems of currency policy of the Russian Federation. The main emphasis is on the management of international reserves, currency regulation and currency control, which are major factors in the development of the Russian economy as a whole.

Keywords: financial system, exchange rate, foreign exchange reserves, foreign exchange policy.

Среди многочисленных общеэкономических проблем, полученных в ходе выполнения финансовой стабилизации в России, а также большое внимание уделяется вопросам макроэкономической политики. Валютная политика государства является важной частью экономической политики, так как от ее производительности зависит устойчивость валюты, рост и развитие экономики в целом. В широком смысле валютная политика включает в себя валютное регулирование, контроль и международное валютно-финансовое сотрудничество. Все перечисленное выше направлено на повышение роли валютного фактора инновационного развития Российской Федерации.

В связи с этим, необходимо усовершенствование валютной политики как составной части экономической политики. К сожалению, в государственных управляющих документах валютной политике особого внимания не уделяется, а рассматривается лишь одна из ее составляющих – курсовая политика и состояние международных резервов. Поэтому основным и наиболее важным моментом в модернизации валютной

политики является разработка ее концепции, которая до сих пор в нашей стране не разработана. [2]

Наряду с концепцией при модернизации валютной политики необходимо также брать во внимание направление к обновлению теоретической основы экономической политики. В целом модернизация валютной политики должна быть комплексной и включать основные направления: курсовую политику, управление официальными международными резервами, валютное регулирование и контроль. Но, на пути модернизации валютной политики существует ряд проблем. Во-первых, для обеспечения стабильного курса рубля в первую очередь следует повысить качество курсовой политики, которое можно достигнуть с помощью отказа от оценки тенденций и перспектив развития динамики курса рубля, основанной на влиянии на него лишь мировых цен на нефть. Благодаря этому, методы определения курса национальной валюты должны быть улучшены.

При оценке реального курса рубля номинальный курс изменяется на соотношение темпов инфляции в двух странах, валюты которых котируются. Связь между динамикой курса рубля и межстрановой разницей темпа инфляции проявляется в снижении его реального курса, так как в России темп инфляции в 2–3 раза выше, чем в США. Это касается и определения курсовых соотношений на базе не только экспортных, но и импортных цен. Ко всему этому, на курс рубля влияет также определение эффективного курса по отношению к корзине иностранных валют. Стоит отметить, что доля доллара преобладает в корзине иностранных валют, используемых в международных расчетах. В связи с этим следует изменить корзину иностранных валют, используемую для определения эффективного курса рубля.

Кроме паритета покупательной способности (ППС) – абсолютной или относительной – используется метод определения курса рубля на основе сопоставления спроса и предложения валют, исходя из состояния платежного баланса. За последние несколько лет наблюдается увеличение международного движения капиталов и финансовых инструментов на курсовые соотношения валют. [4] Так нестабильность оттока (притока) капитала из России приводит к изменению рыночного спроса и предложения валют. Рекомендации по разработке показателей устойчивых глобальных неравновесий, в том числе в валютных отношениях, акцентируют внимание лишь на состоянии счета текущих операций платежного баланса, а именно торгового баланса, на притоке доходов от зарубежных инвестиций. При увеличении активной разницы между приходом и расходом счёта (сальдо) платежного баланса страна будет обязана повышать курс своей валюты, а при его дефиците принимать меры по его снижению.

Учитывая важность взаимодействия стран в сфере экономической политики для обеспечения относительной стабильности курсов валют, снижения рисков потерь и межстрановых валютных противоречий.

Рекомендация изменять курс валюты в зависимости от состояния торгового баланса страны отражает интересы развитых стран – экспортеров товаров и услуг, которые добиваются повышения курса валют развивающихся стран с активным торговым балансом.

Повышение курса валюты зависит не только от активного сальдо счета текущих операций платежного баланса, но и от ряда других факторов: увеличения притока иностранных капиталов, межстрановой разницы темпов инфляции и уровня процентных ставок, игры на повышение курса, степени доверия к национальной валюте. [1]

При разработке курсовой политики важно принимать во внимание влияние межстрановой разницы процентных ставок на международное движение капитала и на курс котируемых валют. В России процентные ставки традиционно выше, чем на мировом финансовом рынке. Поэтому осуществляемая в нынешнее время денежно-кредитная политика направлена на снижение процентных ставок на денежном рынке. Банк России использует режим регулируемого валютного курса.

Регулирование курса рубля сегодня осуществляется с учетом динамики его рыночного курса. Разрабатываемые международными экспертами рекомендации о глобальном введении режима валютных курсов соответствуют интересам наиболее конкурентоспособных стран. К их числу Россия пока не относится, и ее экономика не готова к нерегулируемому плаванию курса рубля. Регулируемый курс рубля позволяет снизить риски участников рыночной экономики России, которая еще не готова к национальной валюте в условиях нестабильности глобальной экономики. [2]

Использованные источники:

1. Гусейнов Р.М., Семенихина В.А. Экономическая теория. М.: Омега-Л, 2012.
2. Казначевская Г.В. Экономическая теория. Ростов-на-Дону: Феникс, 2013.
3. Матвеева Т.Ю., Никулина И.Н. Основы экономической теории. М.: Дрофа, 2012.
4. Слагода В.Г. Экономика. М.: Форум, 2013.

УДК 330.163

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

ПИРАМИДА ПОТРЕБНОСТЕЙ АБРАХАМА МАСЛОУ – ПУТЬ ОТ ЖИВОТНОГО К СВЕРХЧЕЛОВЕКУ

Аннотация**.** В статье рассмотрены человеческие потребности, сформированные Абрахам Маслоу, от более простых к более высоким, а также показано, что стремление к более высоким потребностям, как правило, возможно и возникает только после удовлетворения потребностей более низкого порядка, к примеру, в еде и безопасности.

Ключевые слова: потребности, пирамида потребностей, иерархия потребностей, уровень, иерархия.

PYRAMID OF NEEDS ABRAHAM MASLOW - WAY FROM ANIMALS TO SUPERMAN

Abstract. The article deals with human needs generated by Abraham Maslow, from the simpler to the higher, and also shows that the pursuit of higher needs, as a rule, it is possible and occurs only after the satisfaction of the needs of the lower order, for example, food and security.

Keywords: needs, the needs of the pyramid, the hierarchy of needs, the level of the hierarchy.

В 1943 г. Психолог Абрахам Маслоу предположил, что человеческое поведение определяется широким спектром потребностей. Он разбил эти потребности на пять категорий и расположил их в определенной иерархии. В основе этой иерархии лежали наиболее насущные потребности (пища, вода, жилье), а на вершине – более высокие индивидуальные запросы (признание, самовыражение). По Маслоу человек – это «животное, постоянно чего-то хочет». Когда потребности самого низкого уровня удовлетворены хотя бы частично, человек начинает двигаться к удовлетворению потребностей другого и не обязательно следующего уровня иерархии. [1]

Все, что необходимо для поддержания жизни, – пища, одежда, жилье – объединяется в категорию физиологических потребностей. Прежде чем человек сможет преследовать какие-то другие цели, ей необходимо

удовлетворить эти основные потребности. В условиях "золотого миллиарда" большинство людей, работающих и получают зарплату, вполне способны удовлетворить свои физиологические потребности, поэтому запросы высших уровней становятся все сильнее мотивационным фактором. Например, когда человек имеет достаточное количество предметов первой необходимости, с ее стороны будет логично застраховаться от возможных потерь. Такая потребность в безопасности и подобные ей могут быть удовлетворены благодаря достаточно высокой заработной плате, которая позволяла бы делать сбережения, а также благодаря системам медицинского и социального страхования и программам пенсионного обеспечения и гарантий занятости. [3]

Выше потребности в безопасности расположено, по Маслоу, желание людей общаться между собой, любить и быть любимыми, ощущать принадлежность к коллективу. Как показали исследования Ґоторна, эти социальные потребности могут быть для работников важнее финансовые потребности. Люди также нуждаются в признании – им нужно ощущение ценности своей личности как неотъемлемой части единого целого. Они требуют уважения, основанной на достижениях в соревновании с другими людьми. Все эти потребности тесно связаны с понятием статуса, что означает «вес» или «важность» человека в глазах окружающих. Возможность удовлетворения таких потребностей может быть мощным мотиватором. [3]

Маслоу определил потребность в самовыражении как "желание стать большим, чем ты есть, стать всем, на что ты способен». Эта потребность высокого порядка, и удовлетворить ее сложнее всего. Люди, достигающие этого уровня, работают не просто ради денег или ради взимания впечатление на других, но потому, что осознают значимость своей работы и испытывают удовлетворение от самого ее процесса.

Иерархия Маслоу – очень удобный способ классификации человеческих потребностей, однако было бы ошибкой воспринимать ее как некую жесткую схему. Совсем не обязательно, чтобы потребности каждого уровня были полностью удовлетворены (а иногда это и невозможно), перед тем, как у человека появятся более «высокие» побуждения. На самом деле в каждый конкретный момент человеком движет целый комплекс потребностей.

В своей работе «Мотивация и личность» (1954) Маслоу предположил, что все потребности человека врожденные, и что они организованы в иерархическую систему приоритета или доминирования, состоящую из пяти уровней.

Рисунок 1- Пирамида Маслоу из 5 уровней.

Согласно исследованиям учёного, у человека есть пять основных потребностей: [2]

1. Физиологические потребности (первая ступень пирамиды). Физиологические потребности свойственны абсолютно всем существующим на нашей планете живым организмам, соответственно, и каждому человеку. И если человек не будет их удовлетворять, то он просто не сможет существовать, а также не сможет полноценно развиваться. Например, если человек сильно хочет в туалет, он наверняка не будет увлечённо читать книгу или спокойно прогуливаться по красивой местности, наслаждаясь удивительным пейзажем. Естественно, что, не удовлетворив физиологические потребности, человек не сможет и нормально работать, заниматься бизнесом и любой другой деятельностью. Такими потребностями являются дыхание, питание, сон и т.п.

2. Безопасность (вторая ступень пирамиды). К этой группе относятся потребности в безопасности и стабильности. Чтобы понять суть, можно рассмотреть пример с младенцами – ещё будучи неосознанными, они на подсознательном уровне стремятся, после того как удовлетворили жажду и голод, к тому чтобы быть защищёнными. И дать им это ощущение может только любящая мать. Аналогично, но уже в другой, более мягкой форме, обстоит ситуация и со взрослыми людьми: из соображений безопасности они стремятся, например, застраховать свою жизнь, устанавливают прочные двери, ставят замки т.д.

3. Любовь и принадлежность (третья ступень пирамиды). Здесь речь идёт о социальных потребностях. Своё отражение они находят в таких стремлениях, как завести новые знакомства, обрести друзей и спутника жизни, быть причастными к какой-либо группе людей. Человек нуждается в том, чтобы проявлять любовь и получать её по отношению к себе. В социальной среде человек может почувствовать свою полезность и

значимость. И именно это мотивирует людей удовлетворять социальные потребности.

4. Признание (четвёртая ступень пирамиды). После того как человек удовлетворяет потребность в любви и принадлежности к социуму, непосредственное воздействие на него окружающих снижается, и в центре внимания оказывается желание быть уважаемым, стремление к престижу и признанию различных проявлений своей индивидуальности (талантов, особенностей, умений и т.п.). И лишь в случае успешной реализации своего потенциала и после достижения признания важных для человека людей, он приходит к уверенности в себе и своих силах.

5. Самореализация (пятая ступень пирамиды). Эта ступень последняя и на ней находятся духовные потребности, выражающиеся в желании развиваться как личность или духовный человек, а также продолжать реализовывать свой потенциал. Как следствие – творческая деятельность, посещение культурных мероприятий, стремление развить свои таланты и способности. К тому же, человек, сумевший удовлетворить потребности предыдущих ступеней и «забравшись» на пятую, начинает активно искать смысл бытия, изучать окружающий мир, стараться внести в него свою лепту; у него могут начать формироваться новые взгляды и убеждения.

Таково описание основных потребностей человека. Насколько эти описания имеют место быть, вы можете оценить самостоятельно, просто постаравшись взглянуть на себя и свою жизнь со стороны. Наверняка, вы сможете найти много подтверждений их актуальности. Но следует сказать, кроме всего прочего, и о том, что в пирамиде Маслоу присутствует несколько спорных моментов.

По мнению А. Маслоу, потребности одного типа должны быть удовлетворены полностью прежде, чем другая потребность, более высокого уровня, проявится и станет действующей. Другая закономерность, замеченная Маслоу, состоит в том, что когда удовлетворяются потребности более простые, человек начинает тянуться к потребности более высокого порядка. При этом сам же Маслоу отмечал, что из этого правила нередко случаются исключения: у некоторых людей потребность в самоактуализации может оказаться важнее, чем потребность в любви, также как некоторые люди останавливаются на уровне низших потребностей, не испытывая интереса к потребностям более высоким, даже когда низшие потребности вроде бы удовлетворены. По мнению Маслоу, все такие нарушения нормального развития человека происходят в результате развития невроза либо в ситуации сильно неблагоприятных внешних обстоятельств. [4]

При этом, педагогически спорным кажется взгляд А. Маслоу на вершину его пирамиды, на то, что потребность в самоактуализации – высшая ценность человеческой жизни. Возможно, для человека как организма это действительно так, но для человека как личности есть и другие взгляды на главные жизненные ценности и вершины роста и развития личности.

Использованные источники:
1. Абрамова М.А., Александрова Л.С. Экономическая теория. М.: Юриспруденция, 2012.
2. Боумол Дж., Блайндер А. Экономикс: принципы и политика. М.: Юнити-Дана, 2012.
3. Гомола А.И., Кириллов В.Е., Жаннин П.А. Экономика. М.: Академия, 2011.
4. Иохин В.Я. Экономическая теория. М.: Юристъ, 2013.

УДК 328.23

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В данной статье рассматриваются актуальные проблемы национальной безопасности России в современном мире. Определяются механизмы обеспечения национальной безопасности и возможные пути обеспечения национальной безопасности граждан Российской Федерации, защиты прав соотечественников за рубежом.

Ключевые слова: безопасность, национальная безопасность, терроризм, защищенность, правопорядок.

ISSUES OF NATIONAL SECURITY INTERESTS IN THE CURRENT CONDITIONS

Abstract. dieser Artikel beschreibt die aktuellen russischen Fragen der nationalen Sicherheit in der modernen welt. Gegründet mechanismen die nationale sicherheit und die möglichkeiten zur gewährleistung der nationalen Sicherheit der russischen föderation bürger, den schutz der rechte der landsleute im fasland sicherzustellen.

Keywords: sicherheit, die nationale sicherheit, terrorismus, sicherheit, recht und ordnung.

Положение отечественной экономики, несовершенство системы организации государственной власти и гражданского общества, социально

политическая обстановка в России, рост организованной преступности и активная деятельность мирового терроризма, обострение межнациональных и осложнение международных отношений создают широкий спектр внутренних и внешних угроз национальной безопасности России. Сегодня эра однополярного мира, которая держалась два с половиной десятилетия, подходит к концу.

Процесс формирования новой биполярной модели мироустройства сопровождается ростом глобальной и региональной нестабильности. Обостряются противоречия, связанные с неравномерностью мирового развития, углублением разрыва между уровнями благосостояния стран, борьбой за ресурсы, доступом к рынкам сбыта. Соперничество между государствами все больше охватывает ценности и модели общественного развития, человеческий, научный и технологический потенциалы. Особое значение в этом процессе приобретает работа в азиатском направление: Китай, Индия.

В борьбе за влияние на международной арене задействован весь спектр политических, финансово экономических и информационных инструментов. Все активнее используется потенциал специальных служб. Масштабы терроризма возрастают вследствие зачастую сопровождающегося конфликтами изменения форм собственности, обострения борьбы за власть во всём мировом сообществе. Российскому руководству необходимо усилить работу по выявлению террористов и их обезвреживанию, а также активизировать свое участие непосредственно в регионе концентрации террористов в Сирии, тем самым положить конец страхам россиян и всего мира о приближающемся мировом терроризм и подрыве безопасности России. [2]

Интересы государства состоят в незыблемости конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности России, в политической, экономической и социальной стабильности, в безусловном обеспечении законности и поддержании правопорядка, в развитии равноправного и взаимовыгодного международного сотрудничества.

Россия продемонстрировала способность к обеспечению суверенитета, независимости, государственной и территориальной целостности, защиты прав соотечественников за рубежом. Возросла роль Российской Федерации в решении важнейших международных проблем, урегулировании военных конфликтов, обеспечении стратегической стабильности и верховенства международного права в межгосударственных отношениях. Направления и задачи по обеспечению национальной безопасности определены в Концепции национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». [3]

Под обеспечением национальной безопасности РФ понимается состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и

внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, достойные качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость, государственная и территориальная целостность, устойчивое социально экономическое развитие Российской Федерации. Национальная безопасность включает в себя оборону страны и все виды безопасности, предусмотренные Конституцией Российской Федерации и законодательством Российской Федерации, прежде всего государственную, общественную, информационную, экологическую, экономическую, транспортную, энергетическую безопасность, безопасность личности. Государство выступает основным субъектом в силу того, что оно наделено соответственными правами и полномочиями, имеет специальные институты, органы и службы, с помощью которых осуществляет деятельность по обеспечению национальной безопасности. [1]

Принципиальным положением нового понимания безопасности являются два момента: постановка в центр безопасности интересов личности, гражданина и понимание безопасности как равной, неделимой для всего человеческого сообщества. В этом смысле важную роль в обеспечении национальной безопасности играют и другие субъекты: человек, гражданин, политические партии, общественные движения, организации и т.д. Такой подход нашел свое отражение в указе Президента РФ «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». Однако из такого подхода следует, что все субъекты могут и должны принимать решения в области безопасности в равной степени и полном объеме. Но на практике для принятия эффективных решений необходима соответствующая информация. Некоторые сведения не могут придаваться широкой огласке из-за интересов секретности, соблюдения государственной и иной тайны, следовательно, одни субъекты (Федеральное Собрание РФ или Президент РФ) осуществляют непосредственную деятельность по обеспечению национальной безопасности, а другие (субъекты РФ, политические партии, общественные организации или отдельные граждане) лишь оказывают влияние на принятие этих решений, т.е. осуществляют опосредованную деятельность.

Основными задачами в области обеспечения национальной безопасности Российской Федерации являются:

– разработка и применение комплекса оперативных и долговременных мер по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопасности, локализации и нейтрализации последствий их проявления;

– подъем экономики страны, проведение независимого и социально ориентированного экономического курса;

– своевременное прогнозирование и выявление внешних и внутренних угроз национальной безопасности Российской Федерации;

– разработку, производство и внедрение современных видов вооружения, военной и специальной техники, а также техники двойного и

гражданского назначения в целях обеспечения безопасности;

– совершенствование системы государственной власти Российской Федерации, федеративных отношений, местного самоуправления и законодательства Российской Федерации, формирование гармоничных межнациональных отношений, укрепление правопорядка и сохранение социально-политической стабильности общества;

– организацию научной деятельности в области обеспечения безопасности;

– обеспечение неукоснительного соблюдения законодательства Российской Федерации всеми гражданами, должностными лицами, государственными органами, политическими партиями, общественными и религиозными организациями;

– обеспечение суверенитета и территориальной целостности Российской Федерации, безопасности ее пограничного пространства;

– финансирование расходов на обеспечение безопасности, контроль за целевым расходованием выделенных средств;

– международное сотрудничество в целях обеспечения безопасности;

– осуществление других мероприятий в области обеспечения безопасности в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Современная концепция международной безопасности ориентирует мировое сообщество, региональные и национальные субъекты политики на приоритетное использование всего арсенала политических, невоенных средств и методов защиты от опасностей и угроз. Среди невоенных способов различают политико-дипломатические и социально-экономические: переговоры, сотрудничество, посредничество, арбитраж, эмбарго, блокада, санкции, помощь и т.д. В механизме обеспечения национальной безопасности определенную роль играют объекты безопасности: личность, гражданское общество, государство. [2]

Процесс формирования личности не происходит в изолированной узкой среде, он осуществляется в контексте более или менее развитого общества. Социальная обусловленность личности носит конкретно исторический характер. В целом, сложность структурных элементов механизма позволяют судить о сложности, много вариантности процесса обеспечения национальной безопасности. Однако такой механизм не дает представления о динамике, процессе обеспечения национальной безопасности.

В связи с этим, перед учеными, политиками, законодателями встает важная задача по разработке и созданию такого механизма национальной безопасности России, который бы позволил эффективно обеспечивать безопасность, быстро и адекватно реагировать на изменения сложившейся международной обстановки и иных факторов, прогнозировать и своевременно предотвращать локальные и глобальные катастрофы, быть гарантом национальной безопасности. У подрастающего поколения формируется достойное отношение к истории России. Происходит

консолидация гражданского общества вокруг общих ценностей, формирующих фундамент государственности, таких как свобода и независимость России, гуманизм, межнациональный мир и согласие, единство культур многонационального народа Российской Федерации, уважение семейных и конфессиональных традиций, патриотизм. Возрождаются традиционные российские духовно-нравственные ценности.

Таким образом, сущность национальной безопасности определяется как состояние защищенности страны, которое возникает в процессе взаимодействия органов государственной власти, организаций и общественных объединений для защиты национальных интересов от угроз.

Использованные источники:

1. П. С. Позубенков. Геополитика и национальные интересы россии // Инновационная наука. 2015. №5
2. Экономическая безопасность России. Общий курс [Электронный ресурс]: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. М: Бином, 2015
3. Экономическая безопасность [Электронный ресурс]: учебник для вузов / под общ.ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акулинина. М.: Издательство Юрайт, 2014.

УДК 338.2

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В нынешнее время экономическая ситуация в регионах страны, как, собственно, и во всей стране в целом, очень непростая. Все регионы Российской Федерации можно объединить общей проблемой – нехваткой финансирования, а как следствие, регион становится непривлекательным с экономической точки зрения, а именно непривлекательным для частных инвесторов. В статье рассмотрены основные проблемы экономики и политики России.

Ключевые слова: экономическая политика, экономическая ситуация, экономическое развитие, экономические проблемы.

PROBLEMS OF POLICY AND THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract. At the present time the economic situation in the regions, as,

indeed, in the whole country in general, very difficult. All regions of the Russian Federation can combine a common problem - the lack of funding, and as a consequence, the region is becoming unattractive from an economic point of view, and it unattractive to private investors. In the article the basic problems of the economy and policy of Russia.

Keywords: economic policy, the economic situation, economic development, economic problems.

Экономика Российской Федерации сейчас терпит некоторые трудности в связи с введенными санкциями, но по показателям роста внутреннего валового продукта на протяжении нескольких лет значительно превышает страны США и ЕС. Обусловлена такая обстановка тем, что, с одной стороны, государство смогло восстановить макроэкономическую стабильность, провести необходимый ряд реформ на рыночном поприще, а с другой стороны, сохранило свой контроль в некоторых немаловажных отраслях.

В нынешнее время экономическая ситуация в регионах страны, как собственно и во всей стране в целом, очень непростая. Отсутствие единой теоретической и методологической основы действий государства в области региональной политики является составной частью более широкой проблемы, а именно: «большое число кризисных территорий в России, беспрецедентная дифференциация региональных показателей, порождены длительным системным кризисом, общей стагнацией экономики». [1]

В современной России следует обеспокоиться не столько проблемой выравнивания уровней экономического развития регионов, сколько проблемой выживания Российской Федерации хотя бы в том виде, в котором мы её наблюдаем сейчас. Надо задуматься над проблемой.

Приходится признаться, что набор конкретных мер государственного вмешательства не обязательно должен иметь в основе единую теорию. Разрозненность теоретических подходов к государственному регулированию территориального развития является объективно сложившейся ситуацией в науке. Это свидетельствует лишь о том, что на практике существует весьма широкий выбор конкретных мер воздействия государства на развитие регионов. Вопрос состоит в том, какие меры и в каких случаях следует применять. То есть объективно существует проблема правильного выбора конкретной меры в каждом конкретном случае, а значит, существует проблема систематизации мер и типологизации случаев.

Если же говорить о целях, которые должна преследовать региональная политика в Российской Федерации, то к первостепенным можно отнести сохранение территориальной целостности России. Над решением этой задачи следует задуматься уже сейчас, пока ещё не слишком поздно. Уже сегодня следует предпринимать экстренные политические и экономические меры, чтобы не допустить расчленения нашего государства. Таким образом, такая цель должна быть отнесена, с одной стороны, к разряду краткосрочных (в свете последних событий), с другой стороны, к разряду стратегических (то

есть о ней не следует забывать и в дальнейшем).

По версии всех крупнейших международных рейтинговых агентств, сообщают «РИА новости», успешности социально-экономического развития России способствовало повышение её кредитного рейтинга до уровня инвестиционного. Тем самым, подтверждается рост инновационной активности государства в различных отраслях и секторах экономики. [2]

В деятельности банков наблюдается повышение экономической активности на прежний уровень, но упор делается не на оживление инвестиций, как хотелось бы, а на рост потребления.

На общем фоне видно, что должного оживления инвестиционной деятельности не происходит. Все дело в том, что экономическая ситуация в стране и на рынке финансов не настолько стабильна, чтобы точно прогнозировать удачу или же неудачу от вложения инвестиций в долгосрочные проекты. [4] Но все же просматривается некая тенденция секторов, в которые охотно инвестируются денежные средства – это строительство, в том числе и жилищное.

Инвестиции играют основополагающую роль в поддержании экономического потенциала страны, в улучшении экономической ситуации в целом. Это благоприятно сказывается на деятельности организаций и предприятий, ведет к избавлению от целого ряда проблем, в первую очередь, экономического характера. Конечно, нынешнее положение и развитие России не является особо привлекательным для вложения инвестиций в ее развитие. В настоящее время экономическая ситуация в регионах страны, как собственно и во всей стране в целом, очень непростая. Все регионы Российской Федерации можно объединить общей проблемой – нехваткой финансирования, а как следствие, регион становится непривлекательным с экономической точки зрения, а именно непривлекательным для частных инвесторов. [3]

В нынешней ситуации стране необходимо эффективное государство. Но задача не сводится к расширению его присутствия в экономике. Речь идет о повышении эффективности государственной долгосрочной политики и конкретных действий. При этом важно руководствоваться критерием сохранения рыночных свобод, поскольку понятие эффективного государства никоим образом не тождественно огосударствлению и возврату к администрированию хозяйственной деятельности. Оно должно проявить умение в использовании той собственности, которой располагает, для увеличения поступлений в доходную часть бюджета, а также инвестирования в реструктуризацию и развитие.

Использованные источники:

1. Алексейчук Н.Е., Ковнир В.Н. Экономическая теория. — М.: Юрайт. — 2013.
2. Базылев Н.И. Экономическая теория. — М.: ИНФРА-М. — 2012.
3. Дубровская Е.С. Экономика: учебник / Е.С. Дубровская. – М.: ИНФРА-М. – 2013.

4. Клочков В.В. Экономика: учебное пособие для вузов. — М.: ИНФРА-М. — 2014.

УДК 658.5

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития малых форм предпринимательства в современной России. Авторы видят их в том, что на сегодняшний день российский малый бизнес сконцентрирован на продвижении продукции зарубежных производителей и не работает на инновационное развитие отечественной экономики. Предлагаются варианты решения выявленных проблем.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, малый бизнес, средний бизнес, экономическое развитие, производство.

PROBLEMS OF BUSINESS IN MODERN RUSSIA

Abstract. Der Artikel befasst sich mit dem Problem der Entwicklung von kleinen Unternehmen im modernen Russland. Die Autoren sehen, wie sie in der Tatsache, dass heute die russische kleine Unternehmen auf die Förderung der Produkte ausländischer Hersteller konzentriert und funktioniert nicht auf die innovative Entwicklung der Volkswirtschaft. Wir bieten Lösungen für die Probleme.

Keywords: Unternehmertum, kleine Unternehmen, mittelständische Unternehmen, wirtschaftliche Entwicklung, Herstellung.

Малый бизнес является составной частью развитой экономики. Он должен выполнять ряд функций, которые позволяют экономике гармонично развиваться. Именно малый бизнес является проводником эффективных инноваций в массовое производство. За счет небольшого парка оборудования и немассового выпуска продукции, предприятия сферы малого бизнеса затрачивают не столь значительный объем финансовых средств и времени на изменение технологического процесса, чем крупные,

таким образом, выявляются наиболее эффективные инновации. В случае отрицательного результата, потери предприятия сферы малого бизнеса не будут столь велики, как у крупных и крупнейших предприятий. Также помимо апробационной функции, сфера малого бизнеса способствует диверсификации производства, за счет освоения новых перспективных ниш. Предприниматели, организуя свой бизнес, идут на риск ради получения прибыли и самореализации. Результатом таких усилий являются новые малые компании, которые внедряют и осваивают самые передовые технологии, превращают идеи в продукты реального сектора экономики. [1]

Малый бизнес в России неравномерно развит территориально: 30% предприятий сконцентрировано в Центральном федеральном округе, к которому отнесен город Москва. Более равномерное распределение предприятий сферы малого бизнеса, позволит развивать реальный сектор экономики, а также повышать уровень инновационной активности во всех федеральных округах, особенно где расположено значительное количество крупных промышленных предприятий.

Основная доля малого бизнеса приходится на сферу торговли – 41%, затем идет малый бизнес в сфере операций с недвижимостью – 18%, промышленное производство – 10%, строительство – 6%.

Остальные отрасли не превышают 2%. Можно сделать вывод, что в настоящее время в России малый бизнес не выполняет основных функций по диверсификации производства и внедрению эффективных инновационных проектов, а лишь выступает посредником между производителем, как правило, зарубежным, так как российская промышленность не выдерживает мировой конкуренции, и отечественным потребителем. Малый бизнес развивается в сфере быстрого оборота капитала и не участвует в сфере научных разработок. Это негативно сказывается на развитии экономики, так как значительно снижает ее инновационный потенциал, а, следовательно, и конкурентоспособность на мировом рынке. [2]

Анализ структуры оборота малых предприятий по отраслям экономики показал, что торговля в структуре оборота малых предприятий составляет 67% всего оборота малых предприятий, и, соответственно, поступления в бюджеты различных уровней осуществляются от перепродажи импортных товаров, а не продукции собственного производства. Производственная сфера по количеству малых предприятий составляет 10,3%, в структуре оборота их доля всего 8,7%. То есть малый бизнес в России выступает посредником между зарубежными производителями и российскими потребителями, способствуя тем самым развитию экономик стран производителей.

Невыполнение основных функций малого бизнеса – диверсификации производства и продвижения инновационных продуктов в массовое производство пагубно сказывается на экономическом развитии страны. Сведение роли малого бизнеса до посреднических функций и продвижения

на рынок зарубежных продуктов неизбежно ведет к падению уровня развития реального сектора экономики, к потере конкурентных преимуществ, к замедлению темпов развития научного сектора и к окончательной потере связей между производственным и научным сектором. [4]

В сфере кредитно-денежной политик необходимо проведение политики увеличения кредитов с целью оживления производства при помощи дополнительных кредитов. Это достигается за счет снижения процентных ставок за кредиты. Однако в период кризиса налогово-бюджетная политика государства направлена на повышение налогового бремени, так для предприятий сферы малого бизнеса обязательные отчисления в социальные фонды были увеличены в 2 раза, что негативно сказалось на его развитии, особенно в реальном секторе экономики.

Анализ динамики числа малых предприятий по видам экономической деятельности подтверждает неэффективность государственной политики развития малого бизнеса в наукоемких отраслях и в реальном секторе экономики. [3]

Для того чтобы малый бизнес действительно оказывал положительное влияние на развитие экономики и способствовал укреплению конкурентоспособности российской продукции особенно ее реального сектора, общее число малых предприятий по стране должно быть не менее 2–3 млн, примерно равномерно распределенных территориально. В каждом округе, необходимо развивать малые формы предпринимательства именно в той отрасли экономики, которая эффективно развивается и учитывает характерные особенности территории. Также необходимо распространение малого бизнеса во всех отраслях экономики, за исключением естественных монополий.

Использованные источники:

1. Симкина Л.Г. Экономическая теория. 2-е изд. СПб: Питер, 2011.
2. Современная экономическая теория. / Под ред. Дж. Харвея. М.: Юнити-Дана, 2012.
3. Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. Учебное пособие для вузов. -М.: ИНФРА-М. 2012.
4. Экономика. / Под ред. Р.П. Колосовой. М.: Норма, 2011.

УДК 338.075

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. С переходом страны от плановой экономики к рыночной произошли огромные изменения. Эти изменения затронули не только государственную экономику, но и микроэкономику, коснулись каждого из нас. В статье рассмотрены основные проблемы регулирования рыночной экономической системы.

Ключевые слова: экономическая система, плановая экономика, рыночная экономика, экономическое развитее, производство, государственное вмешательство.

PROBLEMS OF REGULATION OF THE MARKET ECONOMY IN THE RUSSIAN CONDITIONS

Abstract. hat enorme Veränderungen erfahren. Diese Veränderungen haben betraf nicht nur die Wirtschaft des Staates und Mikroökonomie , berührt jeden von uns. In dem Artikel die grundlegenden Probleme der Regulierung der Marktwirtschaft .

Keywords: wirtschaftssystem, planwirtschaft, marktwirtschaft, die wirtschaftliche entwicklung, herstellung, staatliche eingriffe.

Рыночная экономика – это система организации народного хозяйства, при которой хозяйственные решения принимаются каждым экономическим агентом самостоятельно, а не государством посредством плана производства и распределения результатов производства. Рыночная экономика, которая основана на экономической свободе хозяйствующих субъектов независимо от формы собственности их экономического привлечения к рациональному хозяйствованию, в значительной степени позволяет обществу реализовать сильные стороны товарного производства и рынка в интересах социально-экономического прогресса. Она создает оптимальную систему привлечения к эффективному, инициативному и ответственному экономическому поведению.

В рыночной экономике последнее если и навязывается, то, прежде всего экономическими методами. Люди и коллективы ориентируются на собственные интересы и силы, а за негативные последствия хозяйствования сами же и отвечают. Это заставляет бдительно относиться к ресурсам, инициативной, активной, находчивой экономической деятельности. Одновременно с этим рыночная экономика является довольно жесткой в социальном плане, она не допускает уравниловки и сдерживания, исключает возможность равного распределения доходов и богатства общества, и поэтому характеризуется хронической социальной нестабильностью. [2]

Масштабы и способы государственного вмешательства в рыночную экономику остаются дискуссионным вопросом на всем протяжении развития экономической мысли. Несмотря на наличие противоречивых мнений, и различных теорий, современная действительность показывает наличие проблем, которые не может решить рынок с помощью механизма саморегуляции, что составляет объективную необходимость государственного регулирования экономики.

Практически во всех отраслях сохраняется высокий физический и моральный износ основных фондов, препятствующий инновационному развитию и повышению конкурентоспособности большинства производств. Слабо преодолевается топливно-сырьевая направленность экономики. В условиях ориентации ее на рынок западных стран сохраняется огромное положительное сальдо внешнеторгового баланса, что означает работу российской экономики на потребности этих стран, а не на решение отечественных проблем. [1]

Современная российская экономика имеет большое количество проблем, многие из которых связаны с потерей доверия к системе государственного регулирования. Решить их можно только расширением государственного вмешательства в рыночную экономику. Так, проблемы монополий, коррупции требуют ужесточения законодательства. Проблему тяжелого экологического состояния можно решить с помощью увеличения штрафов за загрязнение окружающей среды и других мер. Русские люди не склонны к принятию рыночных ценностей и сохраняют антирыночную ментальность.

В соответствии с исследованиями отечественных специалистов, у русских людей устойчива социально закрепленная привычка коллективизма как нормы поведения; свойственно бегство от личного выбора в критических ситуациях и повышенная зависимость от лидеров; характерен страх перед неопределенностью, в том числе и той, которая порождается экономическими преобразованиями; русских людей, отличает консерватизм и склонность к сохранению социально-психологических стереотипов. «Болевая точка» российской экономики и банковского сектора — мировые цены на нефть, на долю которой приходится около 70% российского экспорта. Именно опасения резкого снижения цен на этот

ресурс порождают негативные ожидания. Для розничного банковского сектора это будет означать резкое снижение стоимости активов при существенном ухудшении их качества, на что, по данным МВФ, помимо падения стоимости рубля окажут влияние рост инфляции, сокращение денежного предложения и снижение доходов населения. [1]

Основные проблемы рыночных отношений в современной России:

1. Низкий уровень культуры рыночных отношений.
2. Недостаточное законодательно-правовое и нормативное обеспечение.
3. Склонность контрагентов к нарушению взаимных обязательств.
4. Недостаточное развитие инфраструктуры товарных рынков.
5. Большие транспортные издержки.
6. Высокая степень монополизации экономики.
7. Несовершенство системы финансовых и кредитных отношений.
8. Функционирование внутренних товарных рынков в условиях взаимных неплатежей.
9. Неравномерность расположения посреднических организаций на территории России.
10. Низкий удельный вес реализации товаров при посредничестве организации оптовой торговли в общем объеме отгружаемой изготовителями продукции (около 25%).
11. Отсутствие качественной надежной и полной информации, всесторонне характеризующей состояние информационного обеспечения наблюдений за функционированием товарных.
12. Несовершенство товарно-упаковочной индустрии, что ведет к большим потерям товарной продукции.

Становление и совершенствование рыночной экономики в нашей стране, которая основана на конкуренции независимых хозяйствующих субъектов гражданского оборота, как товаропроизводителей, так и продавцов, включая и тех хозяйствующих субъектов, которые оказывают исключительно услуги, породили ряд проблем. [4] С одной стороны, указанные процессы усложнили и усложняют правоотношения, так или иначе взаимосвязанные со сферой потребительского рынка, а значит, требуют возрастающего правового регулирования, установления его границ. С другой стороны, в процессе экономических преобразований в стране существенно выросло количество хозяйствующих субъектов с различными организационно-правовыми формами собственности, которые так или иначе связаны с продажей (реализацией) товаров на потребительском рынке России. От функционирования всех хозяйствующих субъектов, впрочем, как и граждан, которые занимаются розничной куплей-продажей, в конечном итоге зависит не только благополучие потребителя, но и экономическая и социальная стабильность в России.

Использованные источники:

1. Куликов Л.М. Основы экономической теории. Учебное пособие. М.:

Финансы и статистика, 2012.
2. Ларионов И.К. Экономическая теория. М.: Дашков и К., 2012.
3. Матвеева Т.Ю., Никулина И.Н. Основы экономической теории. М.: Дрофа, 2013.
4. Основы экономической теории / Н.П. Костеров. М.: Академия; Московские учебники, 2012.

УДК 338.24

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Статья посвящена вопросу трансформации социально-экономической системы. Рассмотрена эволюция концепций маркетинга и появление современной концепции индивидуализированного маркетинга.

Ключевые слова: трансформация экономики, система, экономическая система, рыночная система, маркетинг.

SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF ECONOMIC TRANSFORMATION

Abstract. Der Artikel konzentriert sich auf die Transformation des sozio-ökonomischen Systems. Die Entwicklung von Marketingkonzepten und die Entstehung des modernen Konzept der individualisierten Marketing.

Keywords: transformation der wirtschaft, das system, das wirtschaftssystem, marktsystem, marketing.

Прежде чем говорить об экономических системах и проблемах их трансформации необходимо рассмотреть вопросы существования систем в общефилософском смысле. Система в философии – это совокупность элементов и подсистем, находящихся в отношениях и связях между собой и составляющих определенную целостность. Философское исследование системности впервые появляется у Аристотеля.

Системный подход – это методологическое направление в науке, основной задачей которого является разработка методов исследования и

конструирования сложноорганизованных объектов, а также представляет собой теоретическую основу системного анализа. Системный анализ и системный подход лежат в основе научных изысканий таких ученых, как М. Месарович, Я. Такахара, Р. Акофф, Р. Калман, Э. Ласло, Ю.А. Урманцев и др. Системный анализ используется в исследовании искусственных систем, в т. ч. социально-экономических. Причем в таких системах важная роль принадлежит деятельности человека. Таким образом, всякое изменение системы приводит к изменению деятельности, в том числе трансформацию хозяйственной деятельности. [2]

В общенаучном смысле система всегда развивается. Развитие предполагает накопление и разрешение противоречий, снятие которых либо эволюционно, либо революционно. Революционные изменения – резкий переход количественных изменений к качественным, в социально-экономическом смысле революционные изменения носят характер общенациональных кризисов. Следовательно, трансформация может носить как эволюционный, так и революционный характер.

Итак, переход системы – это многостороннее и сложное явление, требующее всестороннего изучения. Состояние перехода означают широкий комплекс неустойчивых процессов. Поэтому любые переходные явления, вне зависимости от их содержания, выводят систему из динамической устойчивости, создавая условия для неравновесного состояния. [1]

Трудно не согласиться с О.В. Кожевиной в том, что по завершении очередного периода истории совсем не обязательна подготовка следующего, возможна долгая пауза или равномерное нарастание количества и качества перемен без образования структурной целостности в социальном времени. В этом заключается феномен трансформации.

В трансформационном процессе можно выделить две основных стадии: первая – оценка существующего положения общества, как кризисного, после чего возникает потребность в новом самоопределении общества; вторая – необходимость ликвидационных мероприятий через разлом устаревшего и формирование нового общественного строя.

Согласно В.В. Сорокину, возникновение всеохватного системного кризиса свидетельствует о начале переходного процесса. Системный кризис является доказательством исчерпания возможностей дальнейшего общественного развития. Он является той гранью критического состояния социально-экономической системы, за которой может последовать либо крушение, либо возрождение системы в новом качестве. [3]

О. Сорочан само понятие «общественные трансформации» рассматривает как преобразования исходных социальных состояний (форм, систем), которые носят объективно – субъективный характер. Объективное в трансформационных процессах обусловлено их исторической необходимостью и «заданностью». Причиной социально-экономических преобразований являются противоречия, неразрешимые в исходном состоянии социально-экономического отношения или хозяйственной

системы, либо институциональной структуры, которые блокируют их устойчивое функционирование. Субъективное в трансформационных процессах связано с действиями многочисленных субъектов, которые руководствуются разнообразными установками и интересами. При этом господствующие интересы оказывают значительное влияние на выбор форм и способов изменений, а также их масштабы. [4]

Профессор О. Сорочан выделяет внутрисистемные и системные трансформации. Внутрисистемные трансформации происходят в пределах существующего социального порядка, не уничтожая его основ. Исторический опыт показывает, что эффективные преобразования «внутри системы» способны повысить ее жизнестойкость. К примеру, в рамках социализма – введение НЭП в советской системе хозяйствования; прорыночное реформирование административной системы; на уровне развитых рыночных систем – модификация института частной собственности; социальная переориентация экономики. Системные трансформации знаменуют переход от «старой», исчерпавшей свои возможности системы, к «новой», дееспособной и устойчивой в данной среде.

Следует обратить особое внимание на системные трансформации в их исторической ретроспективе. Преобразование социально-экономической системы в этом смысле характеризуется рядом признаков: качественным скачком; двойственностью переходных процессов (разрушение - созидание); повышенной неустойчивостью экономики, сосуществованием хозяйственных форм из прошлой и будущей экономических систем и «промежуточных» форм; глубокой конфликтностью и непредсказуемостью развития, бифуркацией (разветвлением) системы.

Процесс трансформации может затянуться на несколько десятков и даже сотен лет, в ходе истории достаточно долго могут существовать промежуточные социально-экономические системы. В ряде случае способы хозяйствования свойственные старой социально-экономической системе переходят в рамки новой и «безболезненно» функционируют вместе с другими способами, либо порождают противоречия, вызывая дальнейшее разрушение системы. Итак, изменения социально-экономических систем можно считать неотвратимым и необходимым качеством развития. Поэтому рыночная система также подвержена трансформации и в ходе истории с неизбежностью перейдет к другим более совершенным системам.

Важным направлением теории трансформации является теория технико-экономических укладов С.Ю. Глазьева. Данная теория предполагает, что технико-экономическая жизнедеятельность имеет витально-рациональный характер (предотвращение собственного летального исхода наиболее рациональным способом), вектор которого - последовательный переход от начального к последующим технико-экономическим укладам. Если первый уклад (1770-1830 гг.) сопряжен с механизацией и концентрацией производства на фабриках, масштабы

которой возрастают на втором этапе (1830-1880 гг.), то третий этап (1880-1930 гг.) характеризуется доминированием универсальных технологий, стандартизацией производства и урбанизацией образа жизни социума, который на четвертом этапе (1930-1980 гг.) одновременно с массово-серийным производством создает глобальную систему телекоммуникаций. Пятый этап (1980/1990-2030/2040 гг.) связан с развитием новых информационных, коммуникативных и транспортных инфраструктур. [4]

Новый технико-экономический уклад, всегда охватывает лишь малую часть экономики, быстро вытесняя старые уклады. Поэтому, «свободный рынок» труда охватывает незначительную часть работников. Пройдя определенный рубеж, новый технико-экономический уклад становится быстро «обыденным» (старым), работники соответствующих профессий из разряда уникальных переходят в массовые, появляется новые технологии и профессии, цикл повторяется. Важным аспектом теории технико-экономических укладов является также освещение проблемы глобализации социально-экономических процессов. Согласно С.Ю. Глазьеву глобализация социальных и производственных отношений резко повышает разнообразие духовных и предметных потребностей людей, возможных сфер применения их интеллекта и труда.

Итак, в результате изучения представленной темы, был сделан вывод, что изменение системы приводит к трансформации деятельности человека, в том числе и его маркетинговой деятельности.

Рассматривая функционирование любой компании, использующей маркетинг, встают вопросы:

1. Какой философией руководствуется компании в своей деятельности.
2. Как урегулировать противоречивые интересы организации, потребителей и общества в целом.

Очевидно, что в деятельности любой компании, должна лежать тщательно продуманная философия эффективной и социально ответственной деятельности.

Организация может взять одну из пяти существующих на настоящий момент концепций маркетинга: производственную, товарную, сбытовую, маркетинговую традиционную и социально ответственного маркетинга.

В рамках трансформирующейся социально-экономической системы зародилась концепция индивидуального или индивидуализированного маркетинга, которая еще не нашла широкого распространения среди сообщества маркетологов. Согласно концепции индивидуализированного маркетинга, продукция и коммуникация формируются с учетом потребностей отдельных клиентов. Этот подход получил распространение в результате практики изготовления индивидуальных заказных изделий сбыт без посредников, Интернет-магазины, прямой маркетинг, сетевой маркетинг - продажа дорогостоящих товаров, страхование и др. То есть, каждый клиент находится во главе угла хозяйствующего субъекта с целью удовлетворения в полной мере потребностей, причем и тайных, и несформулированных.

Использованные источники:
1. Абрамова М.А., Александрова Л.С. Экономическая теория. М.: Юриспруденция, 2012.
2. Боумол Дж., Блайндер А. Экономикс: принципы и политика. М.: Юнити-Дана, 2012.
3. Гомола А.И., Кириллов В.Е., Жаннин П.А. Экономика. М.: Академия, 2011.
4. Иохин В.Я. Экономическая теория. М.: Юристъ, 2013.

УДК 330.341

Анаева З.К., к.э.н.
доцент
Хайдаева С.И.
бакалавр
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
Z.K. Anaeva, candidate of economical science
associate professor
S.I. Haidaeva
bachelor
Chechen State University
Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

УСИЛЕНИЕ РОЛИ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Ретроспективный анализ динамики, структуры и объема торгов на российских биржах с 2011 по 2015г. позволил установить доминирующую роль информации в экономической деятельности. В статье показано, что информация в экономической деятельности является важным индикатором оценки международного имиджа российского фондового рынка.

Ключевые слова: экономическая деятельность, информация, производство, экономическая система, информационность.

STRENGTHENING THE ROLE OF INFORMATION IN THE ECONOMIC ACTIVITY

Abstract. Eine retrospektive analyse der dynamik, struktur und volumen des handels an russischen börsen 2011-2015. erlaubt die dominierende rolle von informationen in der wirtschaftlichen aktivität zu etablieren. Der artikel zeigt, dass die informationen in der wirtschaftstätigkeit ist ein wichtiger indikator für die beurteilung der internationalen image des russischen aktienmarktes .

Keywords: wirtschaftsaktivitäten, information, produktion, wirtschaftssysteme, informationen.

Теоретической основой информационной экономики становятся

приобретающие все большую значимость положения институциональной теории. Исходя из смены взглядов на природу экономических отношений, необходимо акцентировать внимание на отношения, возникающие между экономическими субъектами по производству, распределению, обмену и потреблению информации как экономического ресурса. Информационно-экономические отношения рассматриваются как составная часть производственных отношений.

Применительно к информационной сфере экономики эти отношения включают организацию информационного взаимодействия между субъектами рынка, структуру и формы институтов, регулирующих взаимосвязи участников, методы управления и производственного использования информации.

Информация как фундаментальная общенаучная категория в последнее время привлекает к себе самое пристальное внимание различных отраслей научного знания. Например, феномен информации исследуется с позиции общественных наук. Многие концепции, широко используемые в наши дни для анализа современного состояния общественного развития, были давно введены в научный оборот. [1]

С точки зрения общей теории систем, информация является одной из составляющих экономической системы. Более того, ни одна система не может существовать без информационных потоков. Нарушения в информационных потоках, их недостаточность приводят к сбоям в системах и к потерям в эффективности и прибыльности. Исследователи отмечают, что информационность – важнейшее свойство любой системы, без которого она не может существовать как система, поскольку ее элементы, составные части должны обмениваться информацией между собой и окружающей средой. Это верно и для искусственных систем, к которым относится любая экономическая система. На практике оказывается, что взаимодействия между объектами системы (систем) нельзя представлять жестко детерминированными и однозначными. Состоянию системы всякий раз присуща неопределенность. Неопределенность тем сильнее, чем мощнее множество состояний системы. Кроме того, неопределенность – это идеальное, противоположное информации понятие, отражающее подтвержденные практикой представления о характере систем как экономических объектов. Понятие неопределенности проистекает из реально существующей множественности факторов влияния на состояние системы. В теории организации информационная составляющая занимает важное место.

Информационная революция делает более разнообразной экономическую, технологическую и социальную среду, в которой действует корпорация, и поэтому требует от ее руководства более гибкой и быстрой реакции. Поскольку изменения характера спроса, возможностей и требований идут стремительнее, чем когда-либо раньше, а движение соответствующей информации вверх по иерархической лестнице происходит достаточно медленно, руководители различных уровней, вплоть до высшего

руководства, не успевают полностью аккумулировать опыт решения какой-либо одной проблемы. Расстояние между верхними и нижними эшелонами определяется не только размерами нижестоящих подразделений или количеством промежуточных уровней, но и разнообразием сведений, которые надлежит обработать. Как следствие, эффективные решения должны сегодня приниматься на все более и более низких уровнях организации. Требования участия в управлении продиктованы не политической идеологией, а тем, что система в ее нынешнем структурном виде (например, строгая вертикальная иерархия), не в состоянии эффективно реагировать на быстро изменяющуюся среду. Таким образом, в значительной степени повышается роль организации.

Организация в настоящее время обеспечивает не только соединение факторов, но и их рациональное функционирование. В основе этого процесса лежит доминирующая роль информации, правильная и своевременная обработка которой с применением квалифицированного знания предопределяет успех или неудачу современного предприятия.

Итак, с учетом вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

Информация как товар имеет свою специфику, отличающую ее от других товаров: она является одновременно и предметом труда, и средством труда, что объединяет ее с таким фактором производства, как земля. Однако она отличается от последней тем, что создается человеком; принимает и форму продукта труда, и форму услуги. Это обусловлено расширением информационного сектора общественного производства, который структурно включает в себя широкий спектр отраслей, связанных с производством, распределением, хранением, обработкой и конечным использованием информации, а также отраслей, производящих средства производства; товарную форму и стоимостную оценку имеет лишь небольшая часть информации, циркулирующей в обществе; информация (и продукт, и услуга) является объектом персонифицированной собственности, информация как услуга не отчуждается от собственника в актах купли-продажи, что отличает ее от знания, которое не имеет персонифицированного собственника; обладает относительной ценностью. Информация ради информации ценности не имеет. [2]

Ценность определяется относительно какой-либо цели, для достижения которой совершается сбор и обработка информации; обладает ценностью не только для отдельного потребителя, но и свойством всеобщей полезности с точки зрения развития человеческого общества в целом. Из мира товаров можно выделить только деньги, обладающие этим же свойством всеобщности, но у них понятие всеобщности связано с эквивалентностью в обмене. Информация же таким свойством обладает в сфере потребления; обладает свойством многократного использования. В отличие от других факторов производства, которые также могут использоваться многократно (например, земля), информация не теряет своих потребительских свойств.

Использованные источники:
1. Лайон, Д. Информационное общество. Проблемы и иллюзии Текст.: монография / Д. Лайон. М.: ИНИОН, 2011.
2. Петрова С.К. [и др.] Информационные технологии в экономических системах Текст.: монография /; под ред. С.К.Петрова. М.: Моск. экон. стат. ин-т, 2012.

Андреева В.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
ст.преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ КОСОЛИДИРОВАННОГО (ОБЪЕДИНЕННОГО) БЮДЖЕТА

Аннотация : В данной статье рассматривается понятие и сущность консолидированного бюджета в Российской Федерации .

Ключевые слова: Бюджет, фонды ,анализ, финансы

Объединенный бюджет – принятая и утвержденная в конкретном субъекте Российской Федерации система бюджетов. Ее не принимают по установленной законодательной процедуре. Данный финансовый документ является основополагающим для контроля, анализа, расчета и прогнозирования действий власти на разных ее уровнях, решения конкретных функциональных задач.

По территориальному признаку принята классификация объединенных бюджетов. Они подразделяются на следующие категории:

• объединенный бюджет РФ (состоит из первой ступени бюджетной системы и всех объединенных бюджетов на местах);

• бюджет регионов (своды средств субъектов и органов местного управления, которые входят в их состав);

• муниципальный объединенный бюджет (система бюджетов, принятых в муниципалитетах).

Как сказано в определении, объединенный бюджет разрабатывается для комплексного расчета бюджетов третьих уровней, описанных в классификации. Для того чтобы избежать возможных погрешностей в процессе консолидации, информацию, полученную при составлении объединенного бюджета, перед использованием тщательно обрабатывают и проверяют.

Существуют специальные правила, которые позволяют избежать возможных погрешностей и ошибок:

1. Запрет двойного счета по трансферам, то есть смета (бюджет) одного уровня не должна суммироваться со сметой другого уровня, если

одна из них является частью другой.

2. Нецелесообразно складывать профицит одной сметы с дефицитом другой, поскольку это не несет в себе никакой полезной экономической информации для дальнейшего анализа результатов.

При несоблюдении этих правил могут возникнуть грубейшие документальные расхождения, в частности, тройной пересчет при объединении трехуровневого бюджета.

Сущность консолидированного расширенного бюджета и бюджета расширенного правительства (унифицированная смета).

Унифицированная смета имеет в своем составе федеральный бюджет и внебюджетные фонды: пенсионный, медицинский и социальный фонд обязательного страхования. При подготовке анализа влияния проводимой правительством федеральной политики на основе расширенного бюджета не проводится объединение всех трех уровней. Это обусловлено тем, что федеральные образования независимы и сами отвечают по своим решениям. Объединенный расширенный бюджет – совокупность трехуровневых бюджетов, включающих в себя средства внебюджетных фондов. Его предназначение обусловлено необходимостью учета влияния общегосударственных расходов на макроэкономическое состояние государства как в бюджетной сфере, так и во внебюджетной.

Если законодательством и внутренней политикой не предусмотрено создание внебюджетных фондов, а существуют только целевые бюджетные, то есть такие образования, где финансы направляются на конкретные программы, то необходимости в создании данного вида бюджета нет.

Рассмотрим некоторые показатели консолидированного бюджета за 2016 год. Дефицит консолидированного бюджета России (включает федеральный, региональные, местные бюджеты и внебюджетные фонды) в 2016 году ожидается на уровне 3,8% ВВП против 4,6% в текущем году. Его доходы запланированы в размере 27,5 трлн. RUR, или 35,1% ВВП (35,8% в 2015 году), расходы - 30,5 трлн. RUR, или 38,9% ВВП (40,4% в 2015-м). Функционально расходная часть бюджетной системы - 2016 в сравнении с 2015 годом практически не изменится.

Министерство финансов намерено постепенно сократить долю текущих бюджетных трат. Эффективность социальных расходов, которые занимают наибольший удельный вес в структуре консолидированного бюджета РФ, остается низкой, считает А. Силуанов. Не применяется принцип нуждаемости, пенсионные выплаты перестали быть платежом, связанным с утратой трудоспособности человеком, а стали фактически играть роль социальной выплаты по достижению определенного возраста. В связи с этим, по мнению главы Минфина РФ, нужно срочно решать вопрос повышения пенсионного возраста. Это позволит не только лучше балансировать пенсионную систему без повышения страховых взносов, но и сгладить последствия от слабой демографии на численность экономически активного населения. От такого решения российская экономика получит

двойной положительный эффект.

Использованные источники:

1. Кирюхина Ю.С., Бенько Е.В. Бюджетные реформы Российской Федерации. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 186-190.
2. Никушина А.Е., Бенько Е.В. Бюджетная политика на современном этапе. В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 28-29.
3. А.В.Тихонова, Бенько Е.В. Основные проблемы исполнения бюджета РФ в 2016-2017 гг.. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 322-325.
4. Шабалкина Ю.В., Бенько Е.В. Проблемы бюджетной системы и пути их решения. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 365-367.

УДК 336.774

Андреева В.А.
студент 2 курса
Соколова А.И.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
ФГОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

КАК ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ВЛИЯЕТ НА РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ?

Аннотация: *в данной статье рассматривается влияние ипотечного кредитования на деятельность строительной индустрии, а так же модели привлечения средств и различные показатели.*

Ключевые слова: *ипотечное кредитование, строительство, средства, жилье.*

Andreeva V.A., Sokolova A.I.,
students 2 courses
faculty «Engineering and economic»
FGOU IN ULGTA
Russia, Ulyanovsk

HOW MORTGAGE LENDING INFLUENCES DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY?

Summary: in this article influence of mortgage lending on activity of the

construction industry, and also models of attraction of financial resources and various indicators is considered.

Keywords: mortgage lending, construction, means, housing.

Основная стратегическая задача нашего государства – это модернизация экономики на инновационный путь развития.

Но прежде чем начать модернизацию, следует обратить должное внимание на улучшение условий проживания, образования, а также культуры и здоровья людей.

Безусловно, первоначально рассматривается жилищный вопрос, основная цель которого – обеспечение населения более комфортным, доступным и современным жильем. И в тех условиях, в которых находится наша страна, лучшим выбором для решения данной задачи является ипотечное кредитование.

Но существует одна и достаточно важная проблема в ипотечном кредитовании – привлечение ресурсов. Данный ресурс мобилизует кредитор в необходимом объекте, но более низким ценам и на срок, который сопоставим с кредитными сроками.

Мировая практика использует IV модели привлечения средств:

1. Специализированные ипотечные банки. Основа модели – привлечение долгосрочного ресурса с помощью выпуска ипотечной облигации. Преимущество модели – низкий кредитный риск. Недостатки – необходимо разработать сложную законодательную систему и меры контроля.

2. Универсальные коммерческие банки. Самая распространенная модель – для того что бы профинансировать ипотечные жилищные кредиты, универсальный банк использует депозитные вклады юридического лица и населения в целом.

3. Контрактные жилищные сбережения. Принцип действия данной модели заключается в финансировании жилищного кредита за счет целевого долгосрочного жилищного вклада населения. Привлечением долгосрочных целевых вкладов занимается ссудо-сберегательная организация или строй-сберкасса.

4. Двухуровневое ипотечное кредитование. Действия модели заключаются в отделении процесса представления ипотечного кредита от привлечений долгосрочных ресурсов в ипотечной сфере за счет эмиссии ипотечной ценной бумаги.

Не взирая на то, как ухудшилась макроэкономическая ситуация и замедлился рост ипотечного рынка, ипотечное кредитование по-прежнему является основным источником роста рынка жилья.

На протяжении последних 5 лет, начиная с 2011 года, активный рост выдач ипотеки привел к активному росту объема строительства новых жилищных комплексов. Согласно подсчетам, начиная с 2014 года было введено 1,090 млн. квартир, средняя площадь которых составляет 82 млн кв.

м – это достаточно весомый взнос от строительных компаний, и даже на сегодняшний день эта цифра является рекордной для РФ.

Развитие ипотечной индустрии является одним из самых определяющих факторов для отрасли строительства жилья, вносит достаточно весомый взнос в развитие ВВП, так как около 50% сделок на жилье, заключены при помощи ипотеки.

По данным Росреестра, часть составленных договоров участий в долевом строительстве с привлеченными кредитными средствами и средствами целевых займов в строительстве возросла по итогу 2016 года на 9%.

По расчетам АИЖК Росреестра, в текущем году, строительство происходило на территории городов, а также ПГТ – 60 млн кв. м. сельская местность – 22 млн кв.м. По итогам, рост объема ввода жилищных помещений составляет – 12% и 23% соответственно.

Ввод жилищных помещений по итогам текущего года, в сравнении с соответствующим периодом прошлого года стабилен: 44% ввода жилья, построено за счет населения при помощи кредитования (ИЖС), за бюджетные средства строительные компании возвели приблизительно 4% жилищных помещений. Общий рост объема строительства в текущем году по отношению с предыдущим осуществляется за счет индустриальных жилищных строительств. Следовательно, внесенный вклад в этот сектор в увеличение объема возведения жилищных помещений составляет 59%, что на 17 п.п больше чем в 2015 году.

Следует учесть, что объем ипотечного кредитования и возведения жилищ стабильно удерживался в 2015 году рынок жилья на достаточно сбалансированной траектории развития – платежеспособностью населения, которая поддерживается ипотечным кредитованием.

Доступность жилья в текущем году осталась не изменой в сравнении с предыдущим годом. Следовательно, рынок жилья, и ипотечное кредитование достаточно сбалансированное, без формирований «пробелов».

Но в связи с уровнем инфляции в 2016 году, цена на жилье выросла в среднем на 6% за год. Что несколько ниже, чем среднегодовая инфляция в 8%.

Остается надеяться, что в 2017 году ценовая политика в отрасли строительства жилищных помещений улучшится.

Использованные источники:

1. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 2. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 171 с.
2. http://www.novostroy-m.ru/analitika/v_2014_godu_obem.

УДК 332.2.01

Андреева С.А.
студент 4 курса
факультет «Экономико-математический»
Курманова Л.Р., доктор.э.н.
научный руководитель, профессор
Нефтекамский филиал БашГУ
Россия, г. Нефтекамск

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: Статья посвящена анализу малого бизнеса сельского хозяйства Республики Башкортостан, представлены результаты исследования динамики и структуры сельского хозяйства республики.

Ключевые слова: Сельское хозяйство, животноводство, растениеводство, сельхозпродукция.

Реформирование экономики России невозможно без развития и совершенствования различных форм хозяйствования, одна из них наиболее перспективных – малый бизнес, именно предпринимательство является важным элементом рыночной экономики, так же оно определяет качество национального продукта.

В конце 2015 г. правительство Российской Федерации приняло новый закон о развитии предпринимательства, вносящий изменения в отдельные законодательные акты РФ по вопросам развития малого и среднего предпринимательства.

Одним из важнейших направлений государственной политики является развитие сельского хозяйства. Анализ развития малого агробизнеса проводился на примере крупного сельскохозяйственного региона Российской Федерации – Республики Башкортостан. Выбор данного субъекта РФ не случаен: Башкортостан является одним из ведущих индустриальных и сельскохозяйственных регионов Российской Федерации.

Республика Башкортостан среди субъектов в сфере сельского хозяйства в РФ занимает 7 место, по Приволжскому федеральному округу занимает 2 место. Агропромышленный комплекс занимает ведущее положение в экономике Республики Башкортостан. Сельскохозяйственными товаропроизводителями создается немалая часть валового регионального продукта, и это, в-первую очередь, связано с огромным количеством посевных площадей. Валовой региональный продукт (ВРП) Башкортостана по итогам 2015 г. составил 1248817,7 млн. руб. Планируется, что ВРП республики достигнет к 2016 г. размера в 1,5 трлн. руб. По данному показателю республика занимает 9 место среди субъектов РФ.

В 2015 г. в республике зарегистрированы: 14306,9 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, из них вновь созданных в 2015 г. 247 новых фермерских хозяйств. По программам

«Начинающий фермер» и «Поддержка семейных животноводческих ферм» из бюджетов федерального и региональных уровней за 4 года выделено более 890 млн. руб., гранты получили 505 фермерских хозяйств. По всем направлениям государственной поддержки в 2015 г. фермерским хозяйствам предоставлено 1 млрд. 11 млн. руб. субсидий. В текущем – 2016 году, для участия в грантовых программах принято 484 заявки: 399 - от начинающих фермеров и 85 - по семейным животноводческим фермам.

По предварительным расчетам, объем продукции сельского хозяйства в 2015 г. в действующих ценах составил 152,1 млрд руб. (103,2 % в сопоставимой оценке к 2014 г.), в том числе продукции растениеводства – 67,6 млрд (107,3 %), продукции животноводства – 84,5 млрд (100,2 %). В структуре продукции сельского хозяйства произошли изменения между сельскохозяйственными производителями – увеличилась доля сельскохозяйственных организаций на 4,0 п.п. по сравнению с 2014 г. и составила 36,6 %, а также крестьянских (фермерских) хозяйств – на 2,3 п.п. (9,4 %); удельный вес хозяйств населения уменьшился на 6,3 п.п. и составил 54,0 %.

Рисунок 1 – Индекс физического объема продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

За первое полугодие 2016 г. зафиксирована позитивная динамика производства продукции сельского хозяйства. Прирост сельхозпродукции в хозяйствах всех категорий составляет 102,1% к соответствующему периоду предыдущего года. В регионе имеет место негативная тенденция сокращения поголовья крупного рогатого скота, на 1 апреля 2016 г. их насчитывалось 1134,8 тыс. голов, в процентном соотношении к 2015 г. составляет 91%, их уменьшение насчитывалось в 27 районах.

В январе - феврале 2016 г. в хозяйствах всех категорий зафиксирован рост производства яиц - на 73,4%, молока - на 2,7% к уровню аналогичного периода предыдущего года. Снижение производства скота и птицы на убой

(в живом весе) - на 2,0% к уровню аналогичного периода предыдущего года.

За 1 квартал 2016 г. сельскохозяйственными организациями и фермерскими хозяйствами произведено 155 тыс. т. молока (107% к уровню прошлого года), выращено 46,0 тыс. тонн скота и птицы (118%). Одним из составляющих таких высоких показателей стало достаточное количество кормов, которое было заготовлено для успешного проведения зимовки 2015-2016 гг., и, в частности, по производству мяса, началом реализации инвестпроектов по свиноводству. По данным Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан, в 2015 г. сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами заготовлено 1397,7 тыс. тонн кормовых единиц грубых и сочных кормов, что на 4,8 % больше, чем в 2014 г. В расчете на условную голову крупного скота заготовлено по 29,6 центнера кормовых единиц грубых и сочных кормов против 26,5 центнера год назад.

В хозяйствах всех категорий произведено скота и птицы на убой в живом весе 393,9 тыс. тонн (на уровне 2014 г.), молока – 1812,3 тыс. тонн (102,2 %), яиц – 928,3 млн штук (89,0 %). Большая часть произведенного мяса (60,0 % от всего производства) и молока (62,0 %) сосредоточена в хозяйствах населения. Производство яиц по-прежнему сконцентрировано в сельскохозяйственных организациях (69,1 %).

Средний надой на корову по сельхозпредприятиям составил в среднем по республике 1059 кг., что выше соответствующего уровня прошлого года на 16%.

Численность коров в сельхозпредприятиях и фермерских хозяйствах снизилась по республике на 3%, данная тенденция отмечается в 31 районе. В этих районах наблюдается и снижение производства молока.

Начиная с этого года, субсидирование сельскохозяйственных предприятий за реализованное молоко осуществляется дифференцированно от достигнутой продуктивности коров. Каждым хозяйством в соответствии с Соглашением, подписанным с Минсельхозом РБ, приняты обязательства об обеспечении 100%-го охвата искусственным осеменением поголовья коров. При невыполнении этого условия предоставленные субсидии будут возвращены.

В РБ наблюдается повышение продуктивности молочного стада и сглаживание сезонности его производства за счет обеспечения сельхозживотными качественными кормами в достаточном количестве и организации работы по искусственному осеменению и улучшению селекционной работы. Стоит заметить, что положительная тенденция в данном направлении в регионе уже наметилась. Если в 2010 году коэффициент сезонности достигал 2-х (летом доили в 2 раза больше чем в зимний период), то к 2015 году сезонность производства молока составляет 1:1,5 (разница в производстве лето/зима 50%).

Улучшился на 10% и охват искусственным осеменением: с начала года в сельскохозяйственных предприятиях случено 85 тыс. голов коров и телок,

из них искусственно осеменено 69%. Более того, сейчас разговор идет о том, чтобы организовать эту работу в частных подворьях: Республика Башкортостан вошла в число регионов, где в этому году будет реализован федеральный пилотный проект по стимулированию искусственного осеменения коров в личных подсобных хозяйствах. Предусматривается государственная поддержка на создание в каждом муниципальном районе одного базового пункта по искусственному осеменению, а также оплата за каждую плодотворную осемененную голову до 500 рублей.

Площадь ярового сева в этом году в республике составит 2 млн. 50 тыс. га, из них яровые зерновые и зернобобовые 1 млн. 331 тыс. га. Вся посевная площадь составит 3157 тыс.га (+100 тыс.га к 2015 году), в том числе зерновые 1808,4 тыс.га (+34 тыс.га).

Рисунок 2 – Продукция сельского хозяйства

Таким образом, развитие сельского хозяйства в РБ находится на высоком уровне. Об этом свидетельствует рост площадей твердых сортов пшеницы 1,5 раза, в 4,5 раза - площади под кукурузу на зерно (до 20 тыс.га), в 16 раз – площади люпина (до 5 тыс.га)

По накоплению минеральных удобрений ситуация лучше, чем в прошлом году (на сегодня приобретено 12 кг/га посевной площади против 8,4 кг/га в 2015-м). Во многом это связано с субсидированием – на эти цели планируется выделить 300 млн. руб. Есть господдержка также по известкованию почвы, покупке элитных семян, ремонту сельхозмашин, поэтому этими вопросами на местах предстоит заняться вплотную.

Объем валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств в январе-июне 2016 г. составил 45,8 млрд. руб., в том числе продукция растениеводства – 3,2 млрд. руб. с темпом роста в 111,4% по отношению к соответствующему периоду предыдущего года, животноводства – 42,6 млрд. руб., или 100,7%.

В целом по году по производству валовой продукции сельского хозяйства ожидается выход на уровень в 101,8%. В растениеводстве темп

роста составит 101,3% с учетом сезонного замедления темпов роста к концу текущего года. В животноводстве темповое значение оценивается в 102,2% с превышением уровня предыдущего года.

Также, например, в среднем от коровы в эти дни получают в хозяйствах республики по 13 кг молока, это на 1,5 кг больше по сравнению с аналогичным уровнем прошлого года. По 17 и более килограммов от буренки сегодня надаивают в Аургазинском, Стерлитамакском, Учалинском, Чекмагушевском районах, 16,3-16,5 кг – в Мелеузовском и Татышлинском.

По данным Центра сельхозконсультирования РБ, по республике с начала этого года от коровы получено в среднем 1312 кг молока, что на 176 кг превышает прошлогодний показатель. Валовый надой в сельхозпредприятиях и фермерских хозяйствах достиг почти 190 тыс. тонн.

В 2015 г. на реализацию Госпрограммы было направлено 222 млрд рублей, что почти на 30 млрд руб. больше, чем в 2014 году.

Использованные источники:

1. Курманова Л.Р. Проблемы и перспективы экономического развития Республики Башкортостан: монография / Под ред. Ахунова Р.Р., Янгирова А.В. и др. – Уфа, 2014.
2. Курманова Л.Р. Управление инвестиционной активностью регионов // Экономические науки. – 2014. – №111. – С. 22-27.
3. Отчет о результатах деятельности правительства республики Башкортостан в 2015 г. [Электронный ресурс] // PRAVITELSTVORB.RU: Правительство Республики Башкортостан. – Режим доступа: http://pravitelstvorb.ru/upload/iblock/
4. Министерство экономического развития РБ [Электронный ресурс] Основные направления сельского хозяйства РБ на 2015 г. – Электрон. данные. URL: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/08/Dolgovaya_politika_na_sayt_SSHA1.pdf (Дата обращения 22.11.2016). – Загл. с экрана.

УДК 368

Анисимова Д. А.
студент 4 курса
Кондратьева К. А.
студент 4 курса
специальность «Финансы и кредит»
Медовикова Е.А., к.пс.н.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
им. Т. Ф. Горбачева
филиал в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск

ВИДЫ НАЛОГОВЫХ НАРУШЕНИЙ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И СПОСОБЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Целью данной работы является определение налоговых нарушений страховых организаций. В данной статье рассматривается понятие налогового законодательства и виды налоговых нарушений. Предложены возможные способы устранения налоговых нарушений.

Ключевые слова: страховые компании, налоговое законодательство, налоговые нарушения, налогообложение, налоговый кодекс.

The aim of this work is the determination of tax violations insurance companies. This article discusses the concept of tax law and tax violations. Proposed possible solution to tax violations.

Keywords: insurance companies, tax law, tax violations, tax, tax code.

Налоговое законодательство – совокупность норм, содержащихся в законах РФ и принятых на их основе законах субъектов Федерации, актов представительных органов местного самоуправления, устанавливающих систему налогов и сборов, общие принципы налогообложения и сборов, основания возникновения, изменения и прекращения отношений собственников и государства по уплате налогов и сборов, формы и методы налогового контроля, ответственность за нарушения налоговых обязательств.

Для страховой организации установлена единая ставка налога на прибыль – 24%, из них [2]:

Бюджеты:	*Процентная ставка:*
Федеральный бюджет	7,5%
Бюджеты субъектов Российской Федерации	14,5%
Местные бюджеты	2%

Законами субъектов Российской Федерации ставка налога может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков в отношении налогов, зачисляемых в бюджеты субъектов Российской Федерации. При этом указанная ставка не может быть ниже 13,5%.

Страховые компании наряду с другими предприятиями также

облагаются налогом, но в рамках системы налогообложения существуют различные виды налоговых нарушений [4]:

1. Несоблюдение положений правил страхования, утвержденных органами страхового надзора при заключении договоров страхования (глава 48 часть 2 ГК РФ).

2. Несвоевременное отражение страховыми организациями страховых премий по договорам страхования, сострахования и перестрахования (указано в статье 330 НК РФ)

3. Несвоевременное отражение страховых выплат по договорам страхования, перестрахования (330 НК РФ).

4. Отнесение к страховым выплатам затрат на услуги сюрвейеров, расходов по эвакуации застрахованных автомобилей (указано в ст. 294 НК РФ сказано, что к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль, относятся выплаты по договорам страхования, сострахования, перестрахования).

5. Отнесение к страховым выплатам расходов по оплате счетов медицинских учреждений без подтверждающих факт наступления страхового случая документов (статья 294 НК РФ).

6. Заключение договоров перестрахования через брокера. Например, ЗАО «Авиатранс» обратилось к страховой компании «Защита» с целью получения страховой услуги по причине большого количества полетов пассажирских и грузовых самолетов над проблемными территориями. В результат переговоров договор был заключен, но СК ЗАО «Защита» пришло к выводу, что при возникновении страхового случая оно понесет существенные потери, которые могут стать причиной банкротства.

7. Несвоевременное отражение доходов в виде штрафов, пеней, санкций за нарушение договорных обязательств, а также возмещение убытков по регрессным искам (согласно ст. 294 НК РФ к расходам страховых организаций относятся суммы отчислений в страховые резервы, формируемые на основании законодательства о страховании в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью).

В связи с данными видами налоговых нарушений возможны следующие способы устранения, что повышается эффективность системы налогообложения: налоговые внеплановые проверки; увеличение штрафа за повторное налоговое правонарушение; минимизация суммы налоговых платежей.

Использованные источники:

1. Александров, И. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 228 с.

2. Евпланов, А. Развивайтесь добровольно. Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.rg.ru/2013/08/06/rynok.html (дата обращения: 13.09.2016).

3. Никулина, Н. Н., Березина, С. В. Страхование. Теория и практика [Текст]: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 511 с.
4. Виды налоговых нарушений [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=5005 (дата обращения: 15.09.2016)

УДК 336.71

Антонова Д.В.
студент 4курса
Нуретдинов И.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск

УЧАСТИЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В ИНВЕСТИЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена инвестиционная деятельность АО «Россельхозбанк» за 2015 г. в области АПК, проанализировано кредитование банком отрасли растениеводства в рамках подпрограммы «Развитие финансово-кредитной системы АПК».

Ключевые слова: *АО «Россельхозбанк», инвестиционный проект, сельскохозяйственные предприятия, растениеводство.*

The article considers the investment activity of JSC "Rosselkhozbank" for 2015, agribusiness, crop analyzed lending bank branch under the subprogram "Development of agroindustrial complex of financial and credit system."

Keywords: *JSC "Rosselkhozbank", investment projects, agricultural enterprises, crop.*

В 2015 г. АО «Россельхозбанк» реализованы 74 инвестиционных проекта, в том числе 38 в животноводстве с совокупной мощностью 219 тыс. т мяса и птицы, 91 тыс. т молока,46 млн шт. яиц [1]. В стадии реализации находятся порядка 600 проектов в сфере растениеводства и животноводства, строительства тепличных комплексов, предприятий по глубокой переработке сельскохозяйственной продукции.

В текущей ситуации реализация новых инвестиционных проектов возможна только при условии наличия мер государственной поддержки со стороны федеральных и региональных органов власти.

Положительно оценивается программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории страны, на основе проектного финансирования (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2014 г. №1044).

АО «Россельхозбанк» принял активное участие в реализации программы: из 12 проектов АПК, реализуемых в ее рамках, 7 финансируются банком. Общая стоимость указанных проектов составляет 35,58 млрд руб., в том числе за счет кредитных средств в размере 27,62 млрд руб. (61% отобранных проектов в сфере АПК) [2].

Отобранные проекты АО «Россельхозбанк» направлены на развитие молочного скотоводства (два проекта), овощеводства (тепличные комплексы) (три проекта), птицеводства (два проекта).

По итогам 2015 г. в результате работы, проводимой АО «Россельхозбанк», общий объем кредитов, выданных на развитие агропромышленного комплекса, составил 637,6 млрд руб., что в 1,3 раза больше нижней границы интервала значений планового показателя подпрограммы « Развитие финансово-кредитной системы АПК» на 2015 г. и в 1,4 раза больше, чем в 2014 г. (454 млрд руб.); краткосрочных кредитов – 463,3 млрд руб., что в 1,7 раза превышает указанную границу [1].

По данным мониторинга ситуации в кредитовании АПК среди крупнейших банков АО «Россельхозбанк» является лидером как в инвестиционном кредитовании растениеводства, так и в краткосрочном. Его доля в краткосрочном кредитовании в 2015 г. составила 42% против 29% в 2014 г., в инвестиционном кредитовании – 54% против 52% в 2014 г (рис. 1,2).

Рисунок 1 – Удельный вес банков в объеме выданных краткосрочных кредитов в растениеводстве [1]

Рисунок 2- Удельный вес банков в объеме выданных инвестиционных кредитов в растениеводстве [1]

В 2015 г. АО «Россельхозбанк» выдало кредитов на развитие растениеводства на сумму 205,7 млрд руб., в том числе краткосрочных кредитных ресурсов на сумму 168,3 млрд руб. (на 61,2% больше, чем в 2014 г.), инвестиционных кредитов было выдано на сумму 37,39 млрд руб. (на 18% меньше, чем в предыдущем году).

В 2015 г. АО «Россельхозбанк» остается лидером кредитования сезонных полевых работ –72%, на ПАО Сбербанк приходится 28%. Объем кредитных ресурсов, выданных двумя крупнейшими банками на проведение сезонных полевых работ, составил 262,7 млрд руб. Кредитование на данные цели возросло на 39,3%, в том числе АО «Россельхозбанк» увеличило выдачу на данные цели на 28,5% (189,9 млрд руб.), ПАО Сбербанк – на 78,4% (72,8 млрд руб.).

Таким образом, АО «Россельхозбанк» играет ключевую роль в реализации Государственной программы. Следует отметить, что в неблагоприятных макроэкономических условиях АО «Россельхозбанк» не остановил кредитование ни одного из действующих инвестиционных проектов отраслях АПК.

Использованные источники:

1.Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2015 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mcx.ru/

2. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rshb.ru/

3. Гранкина, А. С. Проблемы и особенности устойчивого развития сельских территорий России / А.С. Гранкина, Ю.В. Нуретдинова//Экономика и

социум. 2016. № 1 (20). С. 281-284.
4. Нуретдинов И.Г., Нуретдинова Ю.В. Оптимизация структуры посевных площадей, как элемент повышения эффективности использования сельскохозяйственных угодий.// Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт проблемы и пути их решения. Материалы V международной научно-практической конференции. Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия. Ульяновск. 2013.с.66-70.
5. Трескова, Т.В. Особенности финансирования учреждений социальной сферы/Т.В. Трескова, Н.М. Нейф //Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 396-400.
6. Официальный сайт Центрального банка [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=macro_sub

УДК 658.153

Антонова Д.В.
студент 4курса
Иванова Л.И., к.э.н.
научный руководитель, профессор
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Статья посвящена оценке финансового состояния сельскохозяйственных организаций Ульяновской области за 2010-2015 годы, выявлены основные проблемы, обусловившие негативные тенденции в развитии сельского хозяйств и основные направления их устранения.

Ключевые слова: *сельскохозяйственные предприятия, финансовое состояние, рентабельность.*

The article is devoted to assessing the financial condition of the agricultural organizations of the Ulyanovsk region for the period 2010-2015, the main problems giving rise to negative trends in the development of agriculture and the main directions of their elimination.

Key words: agricultural enterprises, financial condition and profitability.

Финансовое состояние предприятия — это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к погашению долговых обязательств и саморазвитию на фиксированный момент времени.

Группа авторов УГСХА отмечают, что на протяжении длительного периода времени в связи с нарушением не в пользу сельского хозяйства сложившегося соотношения цен на реализуемую сельскохозяйственную продукцию и потребляемые отраслью материально-технические ресурсы, действиями других макроэкономических факторов, наличием потерь от

засух и пр., сельское хозяйство России остается низкорентабельным.

Анализ источников финансовых ресурсов сельскохозяйственных организаций области показал, что несмотря на наличие определенных положительных сдвигов их динамики, наблюдаются отрицательные факты формирования и структуры: низкий уровень и тенденция снижения размера собственного капитала; преимущественный рост заемных средств и полное отсутствие собственных оборотных средств. В связи с этим для обоснования дальнейших рекомендаций необходимо рассмотреть основные показатели финансового состояния сельскохозяйственных организаций и выявить негативные тенденции.

Финансовое состояние сельскохозяйственных организаций рассмотрим на примере Ульяновской области. Доля продукции сельского хозяйства Ульяновской области в Приволжском федеральном округе в 2015 году составила 2,8%. Основными видами производимой сельскохозяйственной продукции являются: в растениеводстве – зерно, картофель и овощи, подсолнечник и сахарная свёкла; в животноводстве – молоко, мясо, яйцо и другие продукты питания.

Результаты финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций представлены в таблице 1.

Из представленных данных можно сделать следующие выводы.

Положительные результаты:

- увеличение объёма продаж продукции;
- улучшение финансовых результатов деятельности: рост прибыли от продаж, чистой прибыли, уровня рентабельности продаж.

Отрицательные результаты:

- недостаток собственных оборотных средств;
-увеличение финансовых обязательств организаций;
-уменьшение денежных средств.

Таблица 1- Основные показатели финансового состояния сельскохозяйственных организаций Ульяновской области

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 г. к 2010 г.,%
Объём продаж, тыс.руб.	5717,5	8622,0	10469,3	9552,2	11513,9	13925,5	Рост в 2,4 раза
Прибыль (убыток)от продаж, тыс. руб.	291,8	1003,6	866,3	808,8	949,5	1917,5	Рост в 6,5 раза
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	(592,4)	1145,8	743,7	834,2	230,2	1219,3	х
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	(617,5)	1104,6	532,5	801,9	205,4	1188,2	х

Уровень рентабельности (убыточности) продаж, %	5,1	11,6	8,3	8,47	8,2	13,8	х
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	- 0,19	-0,15	- 0,22	-0,24	-0,26	- 0,11	х
Задолженность по долгосрочным обязательствам, тыс. руб.	6086,1	4838,5	6660,4	7715,6	7065,1	5741,8	94,3
Задолженность по краткосрочным обязательствам, тыс. руб.	5749,7	7499,4	8088,3	8340,6	9348,4	11051,9	192,2
В том числе кредиторская задолженность	3612,3	3892,6	4561,3	4556,7	5031,6	6065,7	167,9
Денежные средства, тыс. руб.	427,9	150,9	528,4	292,7	216,6	267,8	62,6
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	3263,1	2769,8	3615,3	3823,2	3922,5	4141,9	126,9

Финансовое состояние и, в частности, финансовая устойчивость являются важнейшей характеристикой деловой активности сельскохозяйственной организации, поскольку определяют её конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве. Данные приоритеты обозначены и в новой редакции Государственной программы на 2013-2020 годы, в которой в составе основных мероприятий заложено повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса.

По результатам проведенного анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций Ульяновской области можно выделить основные проблемы, обусловившие негативные тенденции в развитии сельского хозяйства:

-низкая доходность производства, вследствие чего реализация производимой продукции не обеспечивает расширенного воспроизводства;

-недостаточность собственных финансовых ресурсов для модернизации сельскохозяйственного производства;

-высокая закредитованность сельхозтоваропроизводителей;

-диспаритет цен на промышленные и сельскохозяйственные товары.

Для улучшения финансового состояния агропромышленного комплекса необходимо разрабатывать мероприятия по оптимизации

финансово-хозяйственной деятельности, эффективно использовать финансовые ресурсы, выделенные государством для поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Также рекомендуется провести следующие мероприятия:

- внедрение внутренних механизмов финансовой стабилизации сельскохозяйственных предприятий;
- обновление материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий путем предоставления лизинга;
- диверсификация производства по основным направлениям хозяйственной деятельности, когда вынужденные потери по одним направлениям покрываются прибылью от других;
- поиск внутренних резервов увеличения прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности сельскохозяйственных предприятий, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Использованные источники:

1. Бобылёва, А.С.Финансовая политика развития аграрного сектора экономики в условиях международного сотрудничества / А.С. Бобылёва, Иванова Л.И., Нуретдинов И.Г., Федотова М.А., Шаброва А.И.-М.: БИБЛИО-ГЛОБУС,2016. – 374 с.
2. Агенство по развитию сельских территорий Ульяновской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://agro-agent.ru/ (дата обращения 14.12.2016)
3. Russia’s Economic Crisis and its Agricultural and Food Economy[Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/200161/2/cmsarticle_417.pdf (дата обращения: 14.12.2016)
4. Бобылева А.С. Финансовое состояние предприятий аграрного сектора экономики: теория, методология, практика / А.С. Бобылева.- Ульяновск, 2006. 173 с.
5. Горелкина, И.А. Системный подход в управлении финансовыми обязательствами организации / И.А. Горелкина // Финансовый вестник ВГАУ. - 2013. - №2. –С.31-34.

УДК 338

Аракчеева З.В., к.пед.н.
доцент
кафедра «Всеобщей истории»
Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова
Носкова Л.А.
студент 4-го курса
Институт гуманитарного образования
МГТУ им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск

КОСВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ СТУДЕНЧЕСКИХ УНИВЕРСИАД

Аннотация: Повышение уровня жизни граждан, рост основных экономических показателей, стабилизации в регионе, возможны за счет перехода на новый социально ориентированный тип экономического развития. Проведение на определенной территории сферы спортивных летних и зимних Всемирных Универсиад, может помочь в решении данных задач. Универсиада является многофакторным событием, влияющим на развитие многих организаций, сфер и отраслей региона.

Ключевые слова: Всемирная Универсиада, событие, студенческий спорт, студенческий кампус, туристическая инфраструктура.

Abstract: Improving the lives of citizens, the growth of the main economic indicators of stabilization in the region, possible due to the transition to a new socially oriented type of economic development. Conduct in a certain area of the sphere sport summer and winter World University Games, may help in addressing these challenges. The Universiade is a multi-factorial event, influencing the development of many organizations, sectors and industries in the region.
Keywords: world University games, event, student activities, student campus, tourist infrastructure.

Из истории, Всемирная Универсиада на протяжении многих лет является главным студенческим соревнованием, которое отличается своей атмосферой и накалом борьбы, символизирующим истинный дух честного спортивного соперничества. По масштабности и значимости ее можно сравнить с Олимпийскими Играми. В соревнованиях участвуют студенты и аспиранты в возрасте от 17 до 28 лет, и проводится она каждые два года.

Всемирные летние и зимние Универсиады собирают более 10 тысяч спортсменов из 150-160 стран. Первые студенческие игры прошли в Турине в далеком 1959 году. В России Всемирная летняя Универсиада впервые была проведена в 1973 году, в столице СССР в городе Москве. Вторая Всемирная летняя Универсиада 2013 года прошла в Казани[4].

Для современной России XXVII Всемирная летняя Универсиада 2013 года в Казани стала первым комплексным соревнованием такого масштаба, и ярчайшим событием спортивной жизни не только для России, но и для

всего мирового студенческого спорта. Уже сегодня о проведенной Всемирной Универсиаде в Казани можно говорить, как о масштабном спортивном событии.

Сам проект Деревни Универсиады был разработан в соответствии с требованиями Международной федерации студенческого спорта (FISU). Участники Универсиады были размещены в оборудованных комнатах, с одно-, двух-, трехместным размещением, а также обеспечены необходимой инфраструктурой. Деревня представляет собой крупный прямоугольный квартал, ориентированный по большей оси с северо-востока на юго-запад. Она рассчитана на проживание 14 тысяч человек. Её общая площадь составляет 53 га. Она включает жилые корпуса и нежилые здания, сооружения и объекты сопутствующей инфраструктуры, расположенные у трёх осевых и нескольких поперечных проездов и церемониальной площади, а также зелёные территории и забор по периметру в целях безопасности.

Нежилая ее часть включает медиацентр с учебно-лабораторным корпусом и музеем Универсиады, Академию тенниса, крытый плавательный бассейн-спорткомплекс «Буревестник», стадион, торгово-бытовой центр, поликлинику, здравпункт, аптеку, почтовый пункт и другие здания культурно-бытового назначения, а также пункт охраны общественного порядка.

Строительство Деревни было начато в июне 2009 года. К сооружению привлекалось до 4 тысяч строителей и студентов. В августе 2010 года сдан и заселён первый пусковой комплекс в составе двух кластеров кампуса вместимостью свыше 7000 человек с 20 жилыми корпусами общей площадью 187 тыс.м2, имеющими комнаты с одно-, двух-, трехместным размещением.

После Универсиады деревня используется, как самый крупный в России новый студенческий кампус Казанского Приволжского федерального университета (КПФУ), Поволжской государственной академии физической культуры, спорта и туризма (ПГАФКСТ), а также Федерального центра подготовки сборных команд России по летним видам спорта (ФЦПСКРЛВС) [3].

Проведение Всемирных летних студенческих игр в Казани позволило не только улучшить городскую инфраструктуру, но и получить существенную экономическую и социальную прибыль. Благодаря совершенствованию спортивной инфраструктуры в Казани повысился интерес к занятиям физической культурой. За последние годы число регулярно занимающихся спортом казанцев возросло до 33%. В прошлом году этот показатель был в районе 25%. Особенно стоит отметить тот факт, что в столице Татарстана наблюдается увеличение числа регулярно занимающихся спортом среди маломобильных групп населения. В Казани и Татарстане наблюдается рост интереса ко всем видам спорта. Особенно к водным – плаванию, синхронному плаванию, прыжкам в воду. Популяризация этих видов спорта произошла еще и проведением после

Универсиады в Казани международных соревнований по этим видам спорта, которые широко освещались СМИ России. Большой приток детей наблюдается в художественной гимнастике, бадминтоне, боевых искусствах. Лидерами по популярности остаются командные виды спорта - хоккей, футбол, волейбол.

Подготовку юных спортсменов также удалось вывести на принципиально новый уровень. Это стало возможным благодаря тому, что детско-юношеские спортивные школы Казани были переведены на объекты Универсиады, где теперь проводятся учебно-тренировочные занятия. Возрос и уровень популярности спорта среди студентов. За 5 лет количество регулярно занимающихся спортом учащихся вузов и ссузов возросло в 3 раза – с 21 до 72 процентов. Развиваются студенческие лиги по различным видам спорта. С 2011 года в Татарстане начали открываться спортивные клубы. Сейчас функционируют уже 14 таких учреждений[4].

Помимо совершенствования подготовки спортсменов, проводится работа по подготовке тренерских и судейских кадров. Большим подспорьем в этом направлении стало открытие Поволжской государственной академии физической культуры, спорта и туризма. Во время проведения Универсиады удалось показать новую Россию, продемонстрировать гостеприимство при проведении крупных мероприятий. Город поменялся, поменялись люди и их менталитет.

Проведение Универсиады в Казани имело не только большое социальное значение, но и позволило добиться существенного экономического эффекта, суммарный экономический эффект от проведения Универсиады составил порядка 10,8 млрд. рублей. Из них 6,2 млрд. рублей – прямой эффект, а 4,6 млрд. рублей – косвенный экономический эффект, сообщает официальный сайт правительства Республики Татарстан. Об этом заявил генеральный директор АНО "Исполнительная дирекция Казань-2013" Азат Кадыров. По его словам, были проведены специальные исследования результатов влияния спортивного мероприятия на развитие региона, города. Прямой экономический эффект (поставка товаров и услуг участникам Универсиады на прямую) составил 6,2 миллиарда рублей, а косвенный (поставщики коммунальных, энергетических ресурсов, аренда оборудования) – 4,6 миллиарда рублей. Также Кадыров отметил, что, кроме экономического эффекта, город получил другие экономические и социальные выгоды, а так же вышел на международный уровень не только, как культурный и туристский центр, но и стал центром международным, спортивным для проведения спортивных мероприятий высокого уровня[7].

В республиканскую и муниципальную собственность вошли 42 объекта. Из 36 новых спортивных сооружений 9 объектов вошли в республиканскую собственность, 9 – в муниципальную, 18 перешли на баланс вузов Казани. Большинство спортивных сооружений расположено в густонаселенных районах Казани или рядом с ними и составили конкуренцию спортивным клубам. Их преимущество – возможность

оказания качественных услуг по довольно низкой цене, – отмечает Генеральный директор АНО «Исполнительная дирекция «Казань-2013» Владимир Леонов. По его мнению, у этих объектов есть хорошие предпосылки для самоокупаемости, и это очень важно, поскольку, по действующему ныне закону, расходы на их содержание и эксплуатацию лишь частично будут покрываться за счет бюджетных субсидий.

Россия и спорт в последнее десятилетие неразделимы. Продолжением новой красивой истории было положено еще 9 ноября 2013 года. В этот день на заседании исполнительного комитета Международной федерации студенческого спорта (FISU) в Брюсселе город Красноярск единогласно выбран столицей 29-й Всемирной зимней Универсиады 2019 года. По предварительным прогнозам в Зимней Универсиаде примут участие около 3050 спортсменов из 50 стран мира, а также 170000 гостей и жителей Красноярска.

Стоит отметить, что для самого Красноярска организация и проведение Универсиады имеет колоссальное социальное значение – это инвестиции в будущее всего красноярского края. Город пополнится самой современной спортивной инфраструктурой, новыми спортивными школами, жилыми и медицинскими объектами. Расположенный на северо-востоке Российской Федерации, г. Красноярск находится в зоне континентального климата с жарким летом и (очень) холодной зимой в этой области достаточного «белого золота», для всех зимних видов спорта.

Город молодой - до 41 % ее населения моложе тридцати - Красноярск уже более 40 молодежных организаций. Это также Университетский город, в котором находится более 22 высших учебных заведений, старейший из которых СибГТУ, был основан в 1930 году. Он насчитывает более 100 000 студентов и стажеров из 39 стран. Красноярск, является также спортивным городом, 20% населения занимается спортом в той или иной мере. Из-за своих четырех спортивных школ, это также колыбель великих чемпионов, которые входят в состав национальных и региональных сборных[1].

Красноярск еще не организовывал какие-либо международные соревнования, такого уровня по горнолыжному спорту, биатлону, сноуборду и фристайлу. Красноярск и область предлагает в любом случае хорошо укомплектованную инфраструктуру, по зимним видам спорта. Некоторые объекты будут отремонтированы и заменены другими по этому случаю. Кроме того, все новые спортивные комплексы будут построены к Универсиаде и среди них, несколько ледовых катков и крупным центром зимних видов спорта. Наконец, спортсмены будут проживать в новой деревне, которые редко возводят на зимних Универсиадах. Оргкомитет имеет поддержку российского студенческого спортивного Союза (РГСУ).

Проведение летних и зимних Универсиад, будут иметь положительное влияние на регионы и его жителей. Это способствует росту будущих лидеров спортивных достижений, и вдохновлет на новые победы, направленные на устойчивое развитие через призму Универсиады и студенческого спорта.

На последних четырех Универсиадах Россия неизменно занимала первое место в неофициальном общекомандном зачете и за последние 10 лет на Всемирных студенческих играх, российскими спортсменами было завоевано 570 медалей разного достоинства.

Из выше сказанного можно утверждать, что Всемирная Универсиада является не просто воплощением философии и идеалов спортивного студенческого соревнования. Это успешный и стабильный международный бизнес, а основным его товаром являются спортивно-развлекательные услуги, которые покупают зрители спортивных мероприятий. По отношению к играм сегодня мы можем говорить о присущих, всем коммерческим видам деятельности: стремлении получить прибыль и сохранить рынок[5].

Федеральные спортивные комитеты также действуют в своих странах, получают средства от спонсоров и трансляторов игр, используя средства не только коммерческих организаций, но и значительные бюджетные средства. Оргкомитеты игр имеют право на доходы от реализации билетов, использования символики, спонсорские средства и т.п. МСФ получают спонсорские деньги и доходы от трансляций соревнований, очень часто выступают получателями всех или части средств, которые зарабатывают их спортсмены, а также имеют другие доходы.

Компании-поставщики зарабатывают деньги на государственных и иных контрактах по строительству объектов, их обслуживанию, производству необходимых товаров и услуг и т.п. Тысячи людей получают рабочие места на время подготовки и проведения игр[2].

Организация игр приносит, как прямые, так и косвенные экономические выгоды принимающей стороне. Прямые выгоды – это капитальное и инфраструктурное строительство в связи с мероприятием, долгосрочные преимущества и деньги, оставленные туристами, приезжающими на игры из других городов. К непрямым выгодам можно отнести рекламный эффект: город, принимающий игры, и вся страна предстают потенциально интересным туристическим направлением и местом для будущего бизнеса[6]. Благодаря играм крепнет чувство гражданской гордости и общности, улучшается имидж города или всей страны. Международные спортивные мероприятия по-прежнему остаются самыми грандиозными спортивными праздниками, привлекающими миллионы жителей планеты, своими общечеловеческими ценностями.

Использованные источники:

1. Аракчеева З.В. География туризма: учебно-методическое пособие в двух частях для студентов, обучающихся по специальности «Социально-культурный сервис и туризм», «Туризм», «Документоведение и архивоведение»/Часть I. М - Магнитогорск: ФГБОУ ВПО «МаГУ», 2013. -92 с

2. Аракчеева З.В. Регионоведение. Учебно-методическое пособие в двух частях/Магнитогорск, 2012. Том Часть I

3. Аракчеева З.В. Роль туризма в социально-экономической жизни

региона//SCIENCE TIME. 2015. № 1(13). С. 17-23.
3. Веб сайт «http://kazan2013.ru» (дата обращения: 27.10.2016).
4. Джанджугазова Е.А., Черникова Л.И., Фаизова Г.Р. Туризм и региональное развитие в условиях новых российских реалий. Москва, 2016.
5. Зеленин А.А., Леухова М.Г., Генина Е.С. Туристская деятельность: сущность, виды туризма, особенности организации Вестник Кемеровского государственного университета. 2015. № 2-7. С. 273-278
6. Павлова Д.Н. Развитие внутреннего туризма как составляющая социально-экономической стабильности Челябинской области. Научно-аналитический экономический журнал. 2016. № 7 (8). С. 2.
7. Электронная энциклопедия «Виккипедия», адрес страницы: «http://ru.wikipedia.org/wiki/Летняя_Уни версиада_2013» (дата обращения: 15.11.2016).

УДК [316.614 : 373.3]: 376.1

Арсентьева Н.И.
аспирант
Чувашский государственный университет им. И.Я. Яковлева
Россия, г. Чебоксары

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В ИНКЛЮЗИВНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация: *В статье рассмотрены имеющиеся на сегодняшний день условия, организуемые с целью формирования компетентного поведения у детей второй ступени обучения в инклюзивном образовательном пространстве.*

Ключевые слова: *педагогические условия, инклюзивное образовательное пространство, младшие школьники, социальная компетентность.*

Annotation: *The article runs about available conditions at the present, aiming the formation of social competence by junior schoolchildren in inclusive educational space.*

Key words: *pedagogical conditions, inclusive educational space, junior schoolchildren, social competence.*

В истории педагогики XXI века отмечаются радикальные изменения теоретического и прикладного характера в отношении людей с ограниченными возможностями здоровья. Всё больше ученых и практических педагогов заинтересованы в организации учебно-воспитательного процесса и реализации поставленных перед ними задач инклюзивной направленности. Совместное обучение и воспитание в едином образовательном пространстве нормально развивающихся детей и их сверстников с ОВЗ поддерживается рядом законодательно-правовых документов: новый ФЗ РФ от 26 декабря 2012 г. № 273 (Гл.1, ст. 2, п.п. 27,

28), Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года, Проект Государственной программы развития образования до 2020 г., ФГОС НОО, Государственная программа РФ «Доступная среда» на 2011-2015 годы, Проект федеральной целевой программы «Доступная среда − 2011-2020» для инвалидов, Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года и т.д.

В соответствии с Законом об образовании в РФ инклюзивное образование предполагает обеспечение равного доступа к образованию для всех обучающихся с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей (ст.2) [11].

Данное направление остается пока еще новым и по многим аспектам противоречивым для многих российских школ по сравнению с зарубежными (Ю. В. Мельник, Е. Р. Ярская-Смирнова, А. Я. Чигрина.). Анализ педагогических систем, существующих в странах Западной Европы и России, показывает, что практикуемые формы организации инклюзивного образования различны (Ж. Хеннигсен, М. Дюбаней, А. Гаспарис, М. Фернандес, М. Лоран, П. Эванс, Л. Сале и др.). За рубежом инклюзивное образование выступает в таких формах, как специальный класс или группа в общеобразовательной школе, где оказывают помощь детям в учении, введение социально-педагогического коррекционного модуля в обучении, помощь консультантов, обучение на дому, в госпиталях (цит .по М. И. Никитина) [10]; привлечение нормально развивающихся сверстников к посреднической роли в формировании у проблемных детей социально приемлемого поведения (М. Хэнсон, С. Л. Одом, С. А. Пек) (цит.по Ю. А. Ильина) [6]. Формы интегрированного обучения в общеобразовательных школах в России сложились в таких вариациях: обучение в обычных классах либо в специальных классах и частичная интеграция во время внеклассной деятельности; обучение в коррекционном учреждении, затем перевод в общеобразовательную школу; полная или частичная интеграция лиц с отклонениями в развитии в ходе профессионального обучения (цит .по М. И. Никитина) [10].

В силу того, что система инклюзивного образования в нашей стране еще только находится в стадии становления, образовательное пространство, где совместно обучаются нормально развивающиеся школьники и их сверстники с особыми образовательными потребностями, пока еще не отличается условиями, необходимыми для обеспечения успешного взаимодействия детей друг с другом − умение работать в группе с учетом позиций других детей; быть терпимым к разнообразным мнениям, недостаткам, особенностям внешности, характера; уметь слушать и слышать партнера и т. п. В классах складывается непростая ситуация: нормально развивающиеся обучающиеся еще не готовы принять и осознать особенности «других» детей, у младших школьников с нарушенным развитием обстоятельства интегрированного обучения провоцируют высокую социальную дезадаптацию и межличностную тревожность.

Неудачная адаптация влечёт за собой ряд других проблем психологического характера, а именно: отсутствие мотивации ходить в школу, налаживать социальные контакты, брать ответственность на себя, проявлять активную позицию, умение постоять за себя, стремиться к саморазвитию и т.д. Социальная изолированность может привести к еще более худшим последствиям, так как человек себя находит «благодаря совместной социальной жизни, а в изоляции она обречена на исчезновение» (цит. по А. В. Батова) [4].

Современная система образования направлена на поиск новых путей и направлений социализации детей с особыми потребностями и их сверстников в едином образовательном пространстве, трансформации форм, методов и содержания. Эти вопросы нашли своё отражение в научных работах, посвященных организации системы инклюзивного образовательного пространства на базе массовых школ (Г. И. Власова, М. А. Григорьева, Н. Н. Малофеев, В. Ц. Цыренов и др.).

За рубежом эти аспекты рассматривались в трудах таких авторов, как Т. Бут, Д. Дарт, Д. Лукас., К. Мейджер, М. Оливер, М. Пэйломбейро, К. Сэйлисбери, А. Уорд, С. Хегарти и др. В России подобные вопросы стояли в центре внимания Л. И. Акатова, А. Н. Гамаюновой, Е. Л. Гончаровой, Т. С. Зыковой, Н. Н. Малофеева, Э. В. Мироновой, Н. М. Назаровой, М. И. Никитиной, Г. Н. Пенина, В. Н. Сводиной, А. Г. Стапевского, Л. И. Тиграновой, С. Г. Шевченко, Э. Н. Хотеевой, Н. Д. Шматко и др.

Несмотря на расширяющуюся практику внедрения инклюзивного образования, в настоящее время еще ведутся дискуссии о «полезности» такого образования. В то время как за рубежом высказываются положительно о таком опыте. Сторонники сегрегационной модели предсказывают наличие психотравмирующих ситуаций, деформацию полноценно развивающейся личности, невротические расстройства (А. Г. Басова, Н. Л. Белопольская, Т. А. Власова, А. И. Дьячков, Х. С. Замский, В. З. Кантор, К.С. Лебединская, Г. В. Никулина, Г. Н. Пенин, Ф. А. Рау, Ф. Ф. Рау, Г. Е. Сухарева, В. А. Феоктистова и др.). А. Я. Чигрина указывает на фактическую неготовность государственных образовательных институтов к практике инклюзивного образования детей-инвалидов с тяжелыми физическими нарушениями. Их оппоненты придерживаются иного мнения и считают, что интеграция является важным направлением подготовки и стимуляции детей с ограниченными возможностями здоровья к развитию и самостоятельной жизни (В. В. Коркунов, Э. И. Леонгард, Н. Н. Малофеев, Т. В. Пелымская, Е. Г. Речицкая, Н. Д. Шматко и др.).

Вопрос, будет ли инклюзия в современных школах успешной, зависит от восприятия обществом аномальных людей (Л. Пожар), изучения и обобщения имеющегося в нашей стране опыта инклюзии и интеграции детей с ООП (Р. Дименштей).

Все же учитывая ситуацию некоторых методологических, социокультурных, материально-технических, кадровых и экономических

причин, слияние общего образования и специального в России, на фоне разработанных моделей и идей организации инклюзивного образовательного пространства российскими учеными пока остается нестабильным и полностью нереализованным (Р. П. Дименштейн, В. В. Коркунов, Н. Н. Малофеев, М. М. Прочухаева и др.).

Несомненно, «для совершенствования процесса инклюзии детей с особыми потребностями необходимо создать оптимальные условия в образовательном пространстве» (Н. Н. Малофеев). Вопросы разработки организационных, материально-технических, социальных, педагогических, психологических условий инклюзивного образования и возможное их решение обозначены в работах сравнительно большого числа ученых − В. М. Вельгус, В. Д. Виноградов, Л. С. Волкова, В. В. Воронкова, А. И. Дьячков, Г. Л. Зайцева, С. А. Зыков, Т. С. Закова, Б. И. Коваленко, М. И. Никитина, Г. В. Никулина, Л. Н. Носкова, Г. Н. Пенин, Н. Г. Петрова, Л. Пожар, Х. Ю. Разумова, В. К. Рогушип, В. А. Феоктистова, Г. В. Чиркина, Л. М. Шипицина, Н. Д. Шматко и др.

В связи с раскрытием нашей проблемы особое значение имеет рассмотрение вопросов социализации младших школьников. Общей проблеме социализации обучающихся начальной школы посвящено немало работ – Л. Г. Пак, Р. А. Канатов, Г. И. Власова, Е. И. Тенчуринская, Н. А. Шкуричева и др.; социализации учащихся в пространстве общеобразовательных учреждений – М. А. Смирнова, Ю. Ю. Брель и др.. Аспекты онтогенетического усвоения социальных норм освещаются в работах В. В. Абраменковой, Л. И. Божович, А. В. Запорожца, Т. Д. Марцинковской, Н. И. Непомнящей и др.

В ряду остроактуальных в настоящее время стоит вопрос о феномене дезадаптации ребенка уже с первых дней обучения в школе, причем такая ситуация может наблюдаться даже у детей, не имеющих выраженных отклонений в развитии. Этих детей нельзя не отнести к детям, имеющие трудности в обучении и поведении, которые попадают в категорию детей с особыми образовательными потребностями (далее ООП). Данный термин подразумевает не только детей с ОВЗ, но и школьников без каких-либо видимых физических ограничений здоровья. В тоже время и у детей с ООП могут наблюдаться трудности психологического (Е. В. Гаврилова, Н. Я. Семаго, О. В. Хухлаева и др.), психического (А. В. Аксёнов, С. В. Куракина, К. С. Лебединская и др.), а порой скрытого физиологического характера (Я. В. Рамодина), и эти школьники также нуждаются в коррекционной помощи педагогов. К этой же проблеме можно отнести «социальное сиротство», которое подразумевает социальную депривацию, т.е. «проявление деформации социального становления ребенка с формированной низкой личной эффективностью» (Е. В. Гаврилова) [5].

Результаты исследований показывают, что большинство социально дезадаптированных младших школьников не удовлетворены межличностными отношениями в школе (психологический климат,

межличностные отношения между детьми), дома (атмосфера семейного воспитания), т. к. недостаточно развита деятельностно-практическая сфера, что приводит к диссонансу между мотивационной (личностной) и интеллектуальной сферами, а также между высокими требованиями родителей к социально-ролевому статусу ребенка и несоответствием его психической готовности принять этот статус.

В процессе организованной социализации дезадаптация может быть снивелирована, а то и вовсе преодолена различными методами и формами педагогической работы и психолого-педагогической деятельности. Так, например, Р. З. Лафишева придает важную роль сотрудничеству семьи и школы при соблюдении принципов личностно-ориентированного, развивающего и поддерживающего взаимодействия, а также учете «адаптированности к воспитательным задачам школы и ориентации на потребности конкретных учащихся». По мнению С. В. Куракиной, стойкую дезадаптацию у младших школьников можно скорректировать через разные виды арт-терапии (сказкотерапию, арттерапию, музыкотерапию, игротерапию).

О. Н. Матвеевой и И. Л. Беккер были выделены направления по социализации МШ с опорой на мотивационно-потребностную сферу − это потребность и способность к общению (коммуникативная сфера), сочувствию (эмоциональная сфера), познанию и самопознанию (когнитивная сфера), творчеству (деятельностная). Сходная точка зрения у Я. В. Рамодиной: поддержка у ребенка социально-ролевого статуса, «эмоциональное привлечение к социально приемлемым формам поведения», при соблюдении того же «принципа и психологического механизма воспитания, что и у нормально развивающегося ребенка» [12].

Нужно заметить, по результатам исследований Т. В. Шининой «основная часть детей дошкольного и младшего школьного возраста склонна пассивно принимать нормы и правила поведения под контролем взрослых, они не воспринимаются детьми», следовательно, «адекватный характер процесса социализации свойственен значительно меньшей группе детей» [14].

Е. В. Гаврилова предлагает сочетание психокоррекционных методов с коллективными формами ритмических занятий, основанных на индивидуально-дифференцированном подходе с обязательным учетом психолого-педагогических особенностей детей с социальной депривацией.

Воспитательную работу в данном направлении может значительно облегчить классификация школьной дезадаптации и ее направления работы, которые были выделены Г. А. Османовой. Ею предложен дифференцированный подход вместо традиционного психолого-педагогического сопровождения («точечная» работа в учебной деятельности «трудных» детей), отмечена сама компетентность педагога в совершенствовании им традиционных и инновационных средств и методов педагогического воздействия. По этой же проблеме другой исследователь П.

В. Валиева предлагает комплексный подход: учет компонентов социализации, взаимодействие педагогического персонала, усовершенствование содержания некоторых учебных предметов.

Социализацию МШ с ОВЗ (умственно отсталые) Т. К. Михайловская рассматривает через занятия по адаптивной физкультуре, через которые ребенок лучше узнает себя, свои возможности. «Двигательные потребности» помогают развить потребность в социальной активности, сформировать «одухотворение физических сил» с переходом их в личностные новообразования.

Формирование психологического здоровья младших школьников занимает важное место в социализации. О. В. Хухлаева считает, что при общем позитивном фоне, наличии трудных ситуаций в противопоставление к чрезмерному комфорту, педагогической помощи в нахождении позитивных моментов из сложившейся ситуации, осознании причин прогресса возможно более благоприятное психологическое развитие.

Немаловажную роль в социализации и инклюзии играет вопрос формирования нравственных ценностей, которые определяют наше поведение в обществе (Дж. Равен). Так, Е. В. Михайлова обращает внимание на их формирование *у младших школьников* во внеурочной деятельности через расширение ценностного пространства ребенка и осознание своей личностной и общественной значимости к явлениям действительности, коллективные творческие работы, направленные на его актуализацию, где ключевыми направлениями являются: развитие самосознания младших школьников и организация взаимодействия «ученик-ученик». Развитая рефлексия является важным показателем социализированности (понимание и восприятие своей личности окружающими), которая является составной частью всех компонентов социализации (О. Н. Матвеева, И. Л. Беккер). Идею формирования ценностей во внеурочной деятельности у МШ поддерживает Е. В. Михайлова. Её анализ научных работ по вопросам условий организации внеурочной деятельности в формировании ценностей у учеников начальных классов показал небольшую изученность данной сферы, а именно, нашлись некоторые работы по общим вопросам разновозрастной категории детей − это труды В. И. Казаренкова, Л. И. Маленковой, Н. Е. Щурковой; по младшему школьному возрасту труд В. И. Максаковой (цит. по Е. В. Михайлова) [9].

Социализированная личность подразумевает собой социально компетентную личность, где «личные составляющие первичны для формирования СК, т.к. при его формировании можно умело использовать способности личности» (В. В. Новиков). Для того чтобы умело их использовать требуются условия для их формирования и развития. Для создания определенного пространства, нужно знать ценности учреждения, которое наполняется содержанием, опирающиеся на ценностные ориентиры программы ФГОС НОО, для создания условий − целостность педагогического состава, его профессиональную подготовленность,

психологический настрой на работу в инклюзивном пространстве, уровень методического развития, общую готовность организации осуществить перемену в педагогической деятельности.

Существует взаимосвязь самооценки и СК у МШ. По результатам исследований практического педагога О. Б. Федонюк выявлено, что при низком уровне социальной компетентности, самооценка находится либо на высоком уровне, либо на уровне ниже среднего, при среднем уровне социальной компетентности, уровень самооценки тоже чаще средний (адекватный), при высоком уровне социальной компетентности, самооценка высокая либо адекватная. Установлено, что продолжительное изменение самооценки влияет на успешность адаптационного периода первоклассников (Н. А. Шкуричева).

Самооценка МШ еще нестабильна и подлежит влиянию оценки поведения со стороны взрослых, в особенности в учебной деятельности, которая является для него ведущей в этот период. Е. А. Сорокоумова замечает, что понимание текстов гораздо выше, нежели понимание себя или другого человека. Н. А. Шкуричева поднимает вопрос непонимания учителями общеобразовательных школ зависимость успешного обучения от статуса ребенка, последний, в свою очередь, также влияет на дальнейшее развитие его личности и складывающиеся отношения в классе.

Мы видим взаимосвязь социальной компетентности и социализации в становлении ребенка как личности, активного субъекта социальных отношений. Социализированность − это «совокупность индивидуальных особенностей личности» (М. А. Смирнова) [13]. По мнению М. А. Смирновой, деятельность школ должна быть направлена на обеспечение успешности в значимой для индивида деятельности, в которой он испытывает положительное самоощущение и удовлетворенность жизнью. Теория разноуровневой организации компенсаторных процессов В. М. Сорокиной предполагает включение адаптационных механизмов, способствующих изменению условий жизни ребенка, его адаптации. В течение процесса адаптации, как отмечают психологи, у младших школьников важную роль играют следующие условия: тип взаимодействия ученика и учителя; особенности межличностных отношений; умение выражать индивидуальность; стремление и умение работать в группе (Д. Б. Эльконин, В. В. Давыдов, В. Т. Кудрявцев, Г. А. Цукерман). По мнению Г. А. Балл, Л. И. Вассериви «важнейшим механизмом интеграции является социальная адаптация», которая в свою очередь взаимосвязана с социализацией. От сюда следует, что в инклюзивном образовательном пространстве вопрос социализации НР МШ, тем более с ООП должен занимать одно из лидирующих мест в школьной системе воспитания, который способен решить многие вытекающие из него проблемы.

Нами были проанализированы условия по формированию социальной компетентности младших школьников [1], мы пришли к выводу, что современные исследования по данной теме реже затрагивают МШ с

особыми потребностями, в основном нормально развивающихся детей. Так, некоторые исследователи предлагают организовать этот процесс среди НР детей через: внеурочную деятельность (О. В. Галакова); творческую учебную деятельность во взаимодействии О. И. (Крушельницкая); учебные предметы (Ю. В. Коротина, И. Е. Шишова, Н. А. Шкуричева (совместная деятельность, парная работа на уроке); взаимодействие семьи и школы (Р. З. Лафишева) и т.д.

О. И. Крушельницкая поднимает вопрос развития толерантности у МШ (коллективные творческие задачи, оценка качества отношений между детьми, передача ответственности за неё детям и т.д.), указывает на важный момент в воспитательной работе − опосредованное воздействие на ребенка через группу в целом; Я. В. Рамодина − взаимосвязь когнитивной сферы с социализацией.

Общей характеристикой для многих условий являются принципы гуманистического характера, личностно-ориентированного и кооперационного взаимодействий, самостоятельности, саморефлексивности /-воспитания /-развития, проявления творческого потенциала ребенка, интеграции учебной и внеучебной деятельностей, включение в социально полезные дела, а также привлечение близкого окружения ребенка.

За последнее десятилетие во многих современных отечественных и зарубежных исследованиях в области педагогики и психологи по-разному предлагают решение инклюзивного образования и воспитания.

Э. И. Леонгард, М. М. Маркович, Е. Г. Речицкая, Ю. А. Разенкова, Н. Д. Шматко и др. говорят о важности инклюзивного пространства уже в *дошкольном возрасте*, разработавшие общие организационные вопросы интегрированного обучения и воспитания в дошкольном образовательном учреждении. Нашлось немало научных работ в этой области, предлагающих решение через: «развивающую программу, сочетающей базовую программу обучения и воспитания с элементами модулей специальных коррекционных программ» (Н. А. Хохлова); средства коллективной детской деятельности на театрализованных занятиях при проведении работы в направлении развития личности ребенка с ОВЗ, ее поэтапности, постепенного включения педагогов в процесс формирования детских отношений (Ю. А. Ильина); взаимодействие всех специалистов, сопровождение семьи, свободные игры творческого типа (практический педагог М. М. Прочухаева); методику коммуникативных танцев на занятиях по ритмике (О. Б. Бубнова); средства коллективной детской деятельности (театрализованные занятия) (Ю. А. Ильина); подвижные игры на прогулках (И. В. Волкова) и т.д.

Что касается формирования социальной компетентности у младших школьников в инклюзивном образовательном пространстве у всех исследователей имеются как схожие точки зрения, так и инновационные. Так, например, ряд авторов предлагают решить данную проблему через:

− *общие школьные организационно-педагогические условия*: средства инклюзивного образования (Н. П. Артюшенко); разноуровневые

организационные и практические мероприятия (В. Ц. Цыренов); программу самосовершенствования и саморазвития лиц с ОВЗ, изменение отношенеия общественности (уроки толерантности для здоровых детей, разрушение стереотипов и т.д.), тесная работа с родителями, изменение форм и методов работы, сопровождение и т.д. (В. Ц. Цыренов); комплексный подход, который помимо сопровождения, повышения квалификации, введения нового учебного плана, включает культурно-досуговую программу, программу физической подготовки, коррекционно-развивающее обучение, трудовое обучение, профориентационную деятельность для детей с отклонениями в развитии (Л. М. Кобрина); небольшую наполняемость классов, индивидуальную программу обучения, подготовленный педагогический персонал, специальное материально-техническое оснащение, дополнительные занятия (конец XX века С. Рейнольдс) (цит. по В. В. Коркунов, С. О. Брызгалова) [7]; поддержка социальной активности ребенка с ОВЗ, подготовительные курсы, информатизация о возможностях детей-инвалидов среди детского и взрослого населения, принятие учителями общеобразовательной школы ценностной позиции дефектолога, повышения уровня педагогической и родительской культуры, подключение средств массовой информации для подготовки общественности к интеграционному процессу (А. В. Батова). создание естественной коммуникации в процессе организации трудовой деятельности (А. М. Щербакова);

– *индивидуальный образовательный маршрут* (наращивание интеграционного потенциала ребенка на каждом этапе, а так же проведение квалифицированной психолого-просветительской работы с обычными детьми) (Р. П. Дименштейн и И. В. Ларикова);

– *коррекционные работы:* метод моделирования, «построенного на индивидуальных формах коррекционно-образовательной работы с детьми»; индивидуальный маршрут в коррекции и компенсации имеющихся расстройств (Е. А. Шкатова); коррекционную работу во внеучебной, внешкольной, досуговой деятельностях (Ю. А. Королева); дифференцированная коррекционно-развивающая работа с детьми с ОВЗ в условиях общеобразовательной сельской школы (дифференцированные учебные группы из учащихся с ОВЗ на основании медицинской документации и констатирующего эксперимента; *интегрированный учебный план* с учетом особенности детей с ОВЗ; гибкая вариативная часть, включающая специально разработанные направления коррекционной работы в интегрированный учебный план; перспективно-тематическое планирование по каждому направлению коррекционной работы; преемственность уроков инвариантной и вариативной частей интегрированного учебного плана для развития интереса, способностей и возможностей каждого ребенка в разнообразной деятельности и общении) (М. В. Матвеева); педагогическая технология формирования коммуникативных умений у МШ с нарушением интеллекта, которая включает следующие направления: создание доброжелательных отношений,

формирование у учеников эмпатии по отношению друг к другу и учителю; развитие познавательной деятельности; развитие понимания речи; развитие невербальных средств коммуникации; развитие языковых средств; формирование диалогической речи; формирование умений участвовать в речевой ситуации (И. А. Емельянова); трёхвекторная система коррекционно-развивающего пространства: общеобразовательное и коррекционно-развивающее воздействие на учащихся (индивидуально-дифференцированный маршрут, учитывающий структуру и характер речевого дефекта, наличие сопутствующих отклонений и эмоционально-личностные особенности детей); просветительская работа с родителями, повышение педагогической компетентности учителей (И. А. Грачева).

– *педагогическое сопровождение* (О. С. Газман, Н. Н. Михайлова, В. И. Трофимова, С. М. Юсфин, Л. М.Кобрина, Э. М. Александровская, Н. И. Кокуркина и т.д.) основанием которого является гуманистический подход. Сюда относятся: повышение компетентности педагогов, теоретическая осведомленность родителей о детях с ОВЗ, мотивационный фактор в общении детей, осведомленность друг о друге, педагогическое поклассовое коррекционное сопровождение НР детей и с ОВЗ с 1 по 4 классы (Н. Н. Трофимова); комплексное педагогическое сопровождение детей с ОВЗ, направленное на самостоятельный поиск оптимального решения (М. И. Кириллова).

– *учебные процессы:* интеграция урочных и внеклассных занятий по инклюзивной физической рекреации как для детей с ОВЗ, так и для здоровых сверстников (А. В. Аксенов); организация интерактивного учебного процесса: применение ситуаций делового и эмоционального общения в рамках коллективной деятельности; предметное содержание направлено на развитие коммуникативного, интерактивного и перцептивного компонентов коммуникативных умений (О. С. Степина); повышение познавательной деятельности у детей с ЗПР на основе мотивационных факторов (Д. В. Черенев); поэтапное взаимодействие участников процессов в разнообразных (учебных, воспитательных, трудовых) видах деятельности в зависимости от психовозрастных особенностей детей; в технологии нравственного воспитания МШ в условия инклюзивного образования применены дошкольные игры В. М. Холмогоровой для детей 1-го и 2-го классов (М. А. Колокольцева); совмещение дифференцированного обучения с интегрированным (М. И. Никитина)

В области педагогики, коррекционной педагогики, психологии выделяют также следующие важные моменты, это:

– *преодоление трудных ситуаций*, соответствующие возрасту ребенка, накопление опыта ребенком (М. Ф. Битянова, В. В. Давыдова, Т. Н. Казакова, М. И. Кириллова, О. И.Могила, О. В. Хухлаева);

– *программы на самосовершенствование* (В. Ц. Цыренов, Г. К. Селевко);

– *пропедевтическую помощь* детям с ОВЗ, намеренно созданное *коммуникативное пространство* для детей с разными слухоречевыми возможностями в учебном и внеучебном взаимодействии в традиционных и нетрадиционных формах (О. Л. Беляева);

– *поддержка* у ребенка *социально-ролевого статуса,* эмоциональная привлекательность социально приемлемых форм поведения (Я. В. Рамодина; Н. А. Шкуричева);

– *взаимодействие со семьей:* повышение педагогической компетентности родителей через сотрудничество с педагогом и созданием рядом условий ((дошкольный возраст) Е. А. Шумилова, А. А. Ковалева); поэтапное включение родителей в планирование образовательного процесса (О. В. Солодянкина); целенаправленная работа со семьей (В. Ц. Цыренов)

– *центр на базе общеобразовательного учреждения,* оказывающего индивидуальную, техническую и информационную помощь детям и их учителям; участие родителей ребенка с инвалидностью в выборе учреждения для получения образования, а также в формировании и оценке создаваемых для него дополнительных условий (А. Я. Чигрина);

– *согласованность между содержанием и применяемыми педагогическими инструментариями с психовозрастными особенностями детей младшего школьного возраста:* интеграция содержания учебных предметов, инновационных форм работы с детьми и т. д (учебный предмет как ведущая деятельность МШ) (Ю. В. Коротина); литературный текст, т.к. у МШ понимание текстов лучше, чем понимание другого человека (Е. А. Сорокоумова); трансформация когнитивного содержания в эмоциональное (Е. Л. Яковлева); занятия по теме «Стереотипы в обществе» (В. Ц. Цыренов), отбор форм, методов соответсвующие специфике обучения в определенный период младшего школьного возраста (Н. А. Шкуричева); составление содержания занятий по гендерным полоролевым особенностям (О. В. Галакова).

О. Н. Матвеева, И. Л. Беккер отмечают, что значительные преобразования у учеников начальных классов происходят в эмоциональной жизни «с изменением образа жизни меняется и эмоциональная сфера», «новый уровень самосознания связан с возникновением особого личностного новообразования – внутренней позиции» (цит. по О. Н. Матвеева, И. Л. Беккер) [8].

Многие исследователи выделяют *личностную, профессиональную и мотивационную готовность педагогического персонала*: Н. В. Жизнёва, О. С. Кузьмина (проблема подготовки педагогов), Е. А. Цирульникова (интегративность педагогов), В. И. Трофимова (участие специалиста в разработке программ), О. И. Крушельницкая (толерантное отношение самого преподавателя к детям); Р. О. Агавелян (эффективность деятельности педагога в современном мире); Т. Л. Агеева, О. А. Герасименко и Р. П. Дименштейн, И. Н. Хафизуллина, Н. Н. Малофеев (высокий уровень компетентности педагогического коллектива, приоритетные качества

педагога); Т. И. Батыгина («профессиональная и личностно-психологическая готовность субъектов педагогического процесса» − главное условие развития нравственного воспитания МШ в инклюзивном пространстве); И. М. Бгажнокова, И. А. Макарова (повышение квалификации педагогов и родителей).

Л. С. Выготский отмечает существенное влияние коллективной деятельности со сверстниками, имеющими более высокий уровень развития на личностное формирование ребенка с ОВЗ. Эту же мысль поддерживает В. В. Коркунов, интерпретируя этот процесс как создание некой стимулирующей среды для детей с разной степенью ОВЗ для определенного уровня развития.

Интересной представилась нам работа Н. С. Улановой, изучавшей особенности восприятия и соблюдения социальных норм поведения младшими школьниками в разных образовательных средах. Ею было проведено исследование по отношению к нормам и правилам поведения у разного контингента детей МШ возраста в общественной, православной, мусульманской школах, в результате чего выяснилось, что у детей общеобразовательных учреждений более высокий уровень развития моральных суждений напрямую связан с высоким социометрическим статусом в группе сверстников (ими руководит ориентация на межличностные отношения), у детей религиозных образовательных учреждениях такой закономерности не обнаружено (дети стремятся избежать наказания).

Мы видим, насколько тесно может быть связана учебная деятельность и социальный статус с самооценкой, социализированностью и нравственными суждениями ребенка.

Вопросы социализации и социальной компетентности по внеурочной деятельности затронуты в ряде работ И. З. Гликмана, Е. А. Александровой, Б. З. Вульфов, М. М. Поташника, М. И. Никитиной, Е. В. Михайловой, О. Л. Беляевой, Ю. А. Королевой, А. В. Аксеновой и т.д. [2].

Однако не нашлось работ, в которых бы рассматривалась кружковая деятельность как дополнительно созданная среда в инклюзивном образовательном пространстве, сочетающая коррекционно-развивающее обучение и воспитание, в соответствии с новым ФГОС НОО, и интересы родителей и детей. Имеется работа О. В. Галаковой, рассматривающая кружковую деятельность как способ развития СК МШ, где «содержание занятий является одной из лидирующих мотиваций», которое должно соответствовать возрасту детей.

Изученная научная и методическая литература и практика подтверждают, что выделенная структура социальной компетентности младшего школьника в инклюзивном образовательном пространстве [3] будет развиваться эффективно при обеспечении следующими педагогическими условиями:

− построение содержания кружковой работы на основе специально

разработанной развивающе-формирующей программы, сочетающей меры создания и поддержания позитивного взаимодействия между обучающимися с элементами английского языка, отражающими способы презентации себя, коммуникации и сотрудничества с другими;

− учет типичных и индивидуальных психовозрастных особенностей младших школьников, обучающихся в инклюзивном образовательном пространстве, при планировании и реализации содержания образовательных и воспитательных задач;

− консультативная и информационно-просветительская работа со взрослыми субъектами образовательных отношений с целью формирования понимания ценности развития социальной компетентности у детей в инклюзивном образовательном пространстве;

− расширение воспитательно-развивающего пространства кружковой работы за счет привлечения младших школьников к различным формам внеурочной деятельности в школе.

Использованные источники:

1. Арсентьева Н. И. Анализ условий успешного формирования социально-компетентного поведения младших школьников в интегрированном образовательном пространстве // Комплексное сопровождение детей с ограниченными возможностями здоровья: развитие инновационных моделей : сборник научных статей / Чуваш.гос.пед.ун-т; отв.ред. Т.Н. Семенова.− Чебоксары: Чуваш.гос.пед.ун-т, 2015.−200с.−81с.
2. Арсентьева Н. И. Место внеурочной работы с младшими школьниками в интегрированном культурно−образовательном пространстве // Евразийский союз ученых. −№ 5. –Москва 2014. – С. 10−13.
3. Арсентьева Н. И. Социальная компетентность младших школьников в интегрированном образовательном пространстве как структурный компонент // Сборник материалов Международного электронного симпозиума (20 апреля 2015 г.): Интеграция науки и образования: пути развития, проблемы, перспективы − Махачкала 2015, с.137.− с.16.
4. Батова, А. В. Социально-педагогические условия интеграции детей-инвалидов в социальную среду 2001 кандидат педагогических наук Москва 13.00.02 211 с.
5. Гаврилова, Е. В. Психолого-педагогическая помощь младшим школьникам с социальной депривацией средствами коррекционной ритмики в условиях школы-интерната 19.00.07 кандидат психологических наук Курск 2006 208 с.
6. Ильина, Ю. А., Формирование взаимоотношений со сверстниками у дошкольников с умеренной степенью интеллектуальной недостаточности в условиях интегративной среды, кандидат педагогических наук, Москва, 2008, 13.00.03, 260 с.
7. Коркунов В. В. Педагогические проблемы индивидуализации и интеграции детей с нарушением интеллекта в школьном обучении / Коркунов В. В., Брызгалова С. О.// Специальное образование. - 2008. - № 12.

- С. 27-32. 19.00.13, кандидат психологических наук 2006 Москва 180с. http://cyberleninka.ru/article/n/pedagogicheskie-problemy-individualizatsii-i-integratsii-detey-s-narusheniem-intellekta-v-shkolnom-obuchenii
8. Матвеева О. Н., Беккер И. Л. Модель социализации младших школьников в процессе педагогически организованной туристко-краеведческой деятельности [Электронный ресурс]: статья. − Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/model-sotsializatsii-mladshih-shkolnikov-v-protsesse-pedagogicheski-organizovannoy-turistsko-kraevedcheskoy-deyatelnosti-1
9. Михайлова Е. В. Формирование нравственных ценностей у младших школьников во внеурочной деятельности: Монография. М.: Экон-Информ, 2009.- 164 с.
10. Никитина М. И. (Опыт зарубежных ученых в области интегрированного обучения, его использование в России) Проблемы интеграции детей с особенностями развития // Инновационные процессы в образовании. СПб., 1997. С. 147-
11. Подготовлено при информационной поддержке СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]/ Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации»: Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/b819c620a8c698de35861ad4c9d9696ee0c3ee7a/ . (Дата обращения 29.10.2016 г.).
12. Рамодина, Я. В.Педагогическая социализация младшего школьника с задержкой психического развития в условиях общеобразовательной школы кандидат педагогических наук 13.00.01 Краснодар 2004 137с.
13. Смирнова М. А. Деятельность общеобразовательных учреждений по созданию педагогических условий социализации учащихся/ М. А. Смирнова: автореф. дис. … канд. пед. наук. – Самара, 1999. – 23 с.
14. Шинина, Т. В. Особенности развития процесса социализации детей 5-10 лет

УДК 338 (064)

Артиков Н.А.
старший преподаватель
кафедра налоги и налогообложение
Ташкентский Финансовый институт
Узбекистан, г. Ташкент

ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Аннотация*:* в статье дается представление о нынешнем состоянии применения современных методов обучения в системе подготовки кадров для налоговых органов в Республике Узбекистан, названы основные проблемы применения современных методов обучения и предлагаются возможные пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: *рынок труда, рыночные принципы, распознать проблемные вопросы, методы и приёмы обучения, критическое мышление.*

Artikov Nematulla Abdusalamovich, teacher of the department of tax and taxation Tashkent Financial Institute
Uzbekistan, Tashkent.

THE USE OF MODERN METHODS OF TEACHING IN THE SYSTEM OF TRAINING FOR THE TAX DEPARTMENTS

Abstract: The article gives an idea of the current state of the use of modern methods of teaching in the system of training for the tax departments in the Republic of Uzbekistan, here listed the main problems of application of modern teaching methods and suggested possible solutions to those problems.

Keywords: *labor market, market principles, identify problematic issues, methods and techniques of teaching, critical thinking.*

Уделяемое в нашей стране постоянное внимание развитию образовательного процесса и его всемерной поддержке играет важную роль в обеспечении стабильности экономики нашей страны и повышении благосостояния народа. Реформы, осуществляемые в последующие годы в сфере налогового законодательства в нашей стране, открывают широкие возможности по созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, улучшению деловой среды, а также поддержке малого бизнеса и частного предпринимательства[4]. В частности, было принято постановление Президента Республики Узбекистан от 22.12.2016 года № ПП-2455 "О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2016 год"[1].

Изменения, происходящие в Узбекистане оказывают огромное влияние на характер знаний, умений и навыков, а также моральных ценностей, необходимых гражданам. Современная рыночная экономика обуславливает растущий спрос на рынке труда на работников, обладающих хорошо развитыми умениями и навыками работы с информацией, способных решить на своём рабочем месте различные проблемные задачи, а также умеющих самостоятельно учиться и повышать свою квалификацию. В современных условиях основной экономической деятельностью становятся производство информации и ее использование для эффективного функционирования экономики, а основным фактором производства становятся знания, которые распространяются посредством системы образования [2].

Экономика, основанная на рыночных принципах, требует от личности умение гибко использовать имеющиеся знания, мыслить и находить решения задач в незнакомых условиях, распознать проблемные вопросы и отвечать на них, а также организовывать самостоятельное обучение. Содержание и структура учебных планов, программ и учебников, а также методы и приёмы обучения не всегда обеспечивает приобретение обучающими таких умений.

Для того, чтобы приспособиться к неопределенности и постоянным изменениям, характерным для рыночной экономики, обучающимся необходимо иметь стратегические умения и навыки, такие, как умение самостоятельно учиться, умение решать задачи проблемного характера и умение проводить аналитическую оценку. Обучающимся по направлению налогообложения задача усложняется тем что, в настоящее время, в условиях либерализации экономики, все более актуальной становиться ее переориентация на снижение налогового бремени.[3]

Некоторые системы образования всё ещё во многом ориентированы на запоминание фактической информации и заучивания определенного ряда приёмов, что было приемлемо для плановой экономики, но не подходит для изменчивой рыночной экономики. Учебная программа, учебники и учебные материалы по предмету представляют знания, умения и навыки в виде фактов для запоминания, а не в виде структурных познавательных элементов и инструментов. Учащиеся чаще изолируются от общения друг с другом, низка их самостоятельность, слабая речевая деятельность и обратная связь. Факты являются важной частью мышления личности, однако необходимо поддерживать баланс между передачей знаний и развитием мышления.

Система образования должна чутко реагировать на изменения условий в экономике и социальном устройстве общества. В условиях глобализации и модернизации экономики страны становится очевидным, что молодёжь более чем когда-либо должна уметь решать сложные задачи, критически анализировать обстоятельства и принимать продуманные решения на основе анализа соответствующей информации. Способность мыслить критически должна формироваться в определённой учебной среде. Мыслить критически означает проявлять любознательность и использовать исследовательские методы. Критическое мышление вырабатывает точку зрения по определённому вопросу и способность отстоять эту точку зрения логическими доводами. Обладая критическим мышлением, человек знакомится с теми или иными идеями и рассматривает возможные последствия их реализации. Благодаря критическому мышлению традиционный процесс познания обретает индивидуальность и становится осмысленным, непрерывным и продуктивным. Развитие критического мышления у обучаемого позволяет оценить ситуацию и принимать обоснованные решения, помогает понять смысл сложной меняющейся жизни, создаёт условия роста личности.

Методические приёмы, способствующие развитию критического мышления являются интерактивные методы обучения. Многие из них используются преподавателями на занятиях. Важно, чтобы они использовались систематически и целенаправленно. Задача преподавателя предоставить сферу для активной деятельности и удовлетворения интереса. Он должен организовать самостоятельную мыслительную деятельность обучаемых. Обучающийся должен выдвигать идеи и давать оценки самостоятельно или в составе малой группы. Одним из способов

эффективного применения теории в реальной жизни, при решении возникающих проблем, является создание учебно-конкретных ситуаций (кейсов). Кейс –это практическая ситуация, которая содержит некоторые проблемы. Его содержание и возможные решения должны анализироваться и обсуждаться совместно обучающимися и преподавателем. Целью кейс-стади обучения тренировать студентов решать проблемы, но не передавать знания. Кейсы также являются важным шагом на пути к построению партнёрских отношений между университетами и предприятиями.

На сегодняшний день внедрение современных интерактивных методов обучения является наиболее актуальной проблемой в системе образования. Устранение имеющихся препятствий, использование и активное внедрение в систему обучения современных методов, позволит поднять уровень системы подготовки кадров для налоговых органов и на уровень современных международных требований.

Продолжение работы по совершенствованию налоговой системы остается одной из приоритетных задач бюджетной политики, а следовательно, и налоговой политики как важнейшего составного элемента политики государства в области доходов.

Использованные источники:

1. Постановление Президента Республики Узбекистан от 22.12.2016 года № ПП-2455 "О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2016 год".
2. Артиков Н.А., Профессиональная направленность важный мотивирующий фактор при изучении экономических дисциплин. Экономика и бизнес: теория и практика, ежемесячный научный журнал №1, март 2015, Россия, г. Новосибирск.
3. Артиков Н.А., Совершенствование пределов и структуры налогооблагаемых баз в Узбекистане . журнал Вестник современной науки №2 2016г
4. Артиков Н.А., Значение налоговых реформ в условиях модернизации экономики. Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум» Выпуск № 5(24) (май, 2016г).

УДК 316.7

Асадуллина А.М.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *в статье рассмотрены основные способы управления конфликтами в зависимости от его вида. Автор уделяет особое внимание эффективным методикам предупреждения конфликтов, профилактике их возникновения и*

развития.

Ключевые слова: *конфликт, виды конфликтов, сигналы конфликта: дискомфорт, напряжение, недоразумение, кризис, инцидент, способы управления конфликтом.*

Каждая организация, всякий человек и любой коллектив заняты повседневной деятельностью, выполняя текущие функции по достижению поставленных целей. Однако, рано или поздно, в нормальное течение событий неминуемо вклинятся конфликты, которые нарушают спокойствие и планомерность, и мы должны быть к этому готовы: хочешь жить в нормальных условиях – готовься к конфликтам. [2]. Так что же такое конфликт и его предупреждение? Как вести себя в конфликтных ситуациях? Что нужно, чтобы управлять конфликтной ситуацией?

Управление конфликтом – это целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействие на его динамику в интересах развития или разрушения той социальной системы, к которой имеет отношение данный конфликт [6].

Предупредить или ослабить конфликт психологического уровня можно, только нейтрализовав агрессивные чувства и устремления людей, что является весьма и весьма сложной задачей. Добиться трансформации сложившихся агрессивных установок, мыслей и чувств можно только на основе глубокого анализа психологической ситуации, по возможности, на самых ранних этапах возникновения соответствующих мотивов у противоборствующих сторон. Только на этой основе, возможно, добиться блокирования развития конфликта в деструктивную фазу с применением насилия и других разрушительных средств [1].

Значительная часть конфликтов представляет собой результат объективных, не зависящих от воли конфликтующих сторон противоречий.

Объективное начало в возникновении конфликтов связано со сложной, противоречивой ситуацией. Нечеткое разделение полномочий, функций, ответственности, нехватка ресурсов объективно являются предпосылками для возникновения конфликтных ситуаций. Работа в таких неопределенных условиях, независимо от персональных качеств служащих и отношений в коллективе, увеличивает вероятность возникновения конфликтов. В многоуровневых системах управления со сложными отношениями и связями между элементами системы вероятность конфликтов значительно увеличивается. Отсутствие необходимой нормативной базы или ее несовершенство также вызывает увеличение числа конфликтов.

Объективность конфликтных ситуаций может быть подтверждена тем, что конфликт остается несмотря на то, что работники на определенных должностях менялись. То есть независимо от конкретных особенностей людей, втянутых в конфликт, суть конфликта определялась той противоречивой ситуацией, в которой оказались его участники.

Конфликтная ситуация, являясь основой конфликта, фиксирует

появление противоречий уже в начальном периоде и дает возможность уловить сигналы конфликта. Х. Корнелиус и Ш. Фэйр выделяют пять основных сигналов конфликта. Одним из первых является чувство дискомфорта, или интуитивное ощущение, что что-то не так. Получив такой сигнал, можно поразмышлять и сознательно выбрать способ реагирования на надвигающийся конфликт. Для этого, прежде всего, следует задать себе вопрос: могу ли я что-то сделать или буду оставаться начеку, ничего не предпринимая? Важно сразу задавать себе вопросы, а не делать вид, будто ничего не происходит. Чаще всего именно в этом случае люди используют привычные для них стратегии поведения. Если для человека привычной будет стратегия ухода от конфликта или его избегание, тогда он сам, того не сознавая, будет стремиться уйти от трудной ситуации. Конфликтологи сегодня считают такое поведение неэффективным. Целесообразно видеть ситуацию и уметь ее разрешать, а значит, уметь вступать в диалог, уметь вести переговоры.

Другим сигналом конфликта может быть напряжение. Оно влияет на восприятие, появляются искажения слов и поступков партнера, и постепенно изменяется сам образ конфликтной ситуации. Все это влияет на наши чувства и поведение, изменяя их к худшему. В любой момент здесь может возникнуть недоразумение. Все чувства обострены, восприятие искажено, а мысли постоянно возвращаются к одной и той же проблеме. Попадая в порочный круг собственных негативных мыслей и чувств, человек не может из него вырваться. Сказанное слово, невольный жест, взгляд могут быть вовсе не нацелены на обострение ситуации, но противоположная сторона, неверно истолковав их или приписав нечто, усугубляет ситуацию. Недоразумения – частые спутники конфликтов, особенно семейных и деловых.

Если напряжение в течение определенного времени нарастает, оно с неизбежностью ведет к кризису. На этой стадии человек порывает с деловым или любовным партнером, часто теряет контроль над собственными эмоциями, становится способным на крайности, с ожесточением спорит и ссорится, оскорбляет, а в воображении иногда «готов убить».

Кризис в отношениях, как правило, сопряжен с инцидентом – ситуацией, которая провоцирует партнеров к конфликтным действиям.

Итак, основные сигналы конфликта: дискомфорт, напряжение, недоразумение, кризис, инцидент.

Все эти сигналы являются свидетельством психического состояния человека в ситуации конфликта – степени его напряжения. Ощущение дискомфорта, как правило, сопровождается нарастанием неудовлетворенности, недовольства, что проявляется в интонациях, жестах, мимике и, конечно, в речи. И хотя ощущение недовольства еще само по себе не конфликт, всё же это скрытая, латентная его форма [4].

Устранение конфликтов, вызванных такими причинами, возможно только путем изменения объективной ситуации. В этих случаях конфликты

выполняют своего рода сигнальную функцию, указывая на неблагополучие в системе управления. Полное отсутствие конфликтов внутри организации – условие не только невозможное, но и часто нежелательное. Даже в организации, система управления которой построена наиболее эффективным образом, неизбежно будут возникать конфликты по поводу выбора целей и использования ограниченных ресурсов. Важно просто не допускать того, чтобы конфликты приводили к снижению эффективности управления [3].

Участники конфликта преследуют цели, связанные с предметом конфликта, воздействием друг на друга, «сохранением лица» и т. д. Регулятором конкретных действий каждой из сторон является образ желательного для нее исхода конфликта. Сторона, достигшая его, считает себя победившей в конфликте, не достигшая – проигравшей. Это является отражением конфронтационного подхода к разрешению конфликтов: или выиграл, или проиграл. Но выигрыш и проигрыш в конфликте не являются абсолютными и долговременными. Поэтому более конструктивным является разрешение конфликта, предполагающее рассмотрение интересов сторон и поиск взаимоприемлемых путей их удовлетворения [5].

Разрешение конфликта может быть полным и неполным. Полное разрешение конфликта достигается при устранении причин, предмета конфликта и конфликтной ситуации. Неполное разрешение конфликта происходит тогда, когда устраняются не все причины или конфликтные ситуации. В этом случае неполное разрешение конфликта может быть этапом на пути к его полному разрешению.

Использованные источники:

1. Кашин Д.О. Предупреждение конфликтов [Текст]: методические указания / Д.О. Кашин, С.В. Борзых. - Томск: Изд-во Том. гос. архит. - строит. ун-та, 13 с. – 2012г.

2. Новосельцев В.И. Конфликтология [Текст]: учеб.пособие / Новосельцев, В.М. Мельников. – Воронеж: Российская академия правосудия, 2004 г.

3. Рябцев В.Н., Конфликтология [Текст]: Учебник для студ. сред. пед. учеб. заведений. - 2-е изд. / Рябцев В.Н., Шитив М.А.. - М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 77 – 78 с].

4. Игебаева Ф.А. Межличностный конфликт в организации и его последствия. // Язык и литература в условиях билингвизма и полилингвизма. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. С. 249 – 252.

5. Игебаева Ф.А. Социальные конфликты и способы их решения. Социально-экономическое развитие общества: система образования и экономика знаний. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. Пенза. 2007. – С.33 – 35.

6. Студопедия [Электронный ресурс] : Понятие управления конфликтом / http://studopedia.ru/3_87296_ponyatie-upravleniya-konfliktom.html

УДК 332.1

Асланян А.А.
магистрант 2 курса
институт управления и региональной экономики
Карпенко Д.В.
магистрант 2 курса
институт управления и региональной экономики
Кудряшова Е.П.
магистрант 2 курса
институт управления и региональной экономики
ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»
Россия, г. Волгоград

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье рассматривается стратегия развития Волгоградского региона до 2020 г., изучаются сильные и слабые стороны, возможности и угрозы региона. Рассматривается состояние агропромышленного комплекса региона, как одной из главных направлений развития. Показана роль инновационной стратегии в социально-экономическом развитии. Согласно проекту стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года определены задачи для достижения поставленной цели.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития, развитие отраслей экономики, стратегическое планирование, стратегия развития региона, стратегический план Волгоградской области.

We consider the strategy for the development of Volgograd region until 2020, examines the strengths and weaknesses, opportunities and threats in the region. The state of the region's agricultural sector as one of the main directions of development. The role of innovation strategy in the socio-economic development. According to the draft strategy for socio-economic development of Volgograd region until 2020 defined the tasks to achieve the goal.

Keywords: strategy of social and economic development, development of industries, strategic planning, regional development strategy, the strategic plan of the Volgograd region.

Стратегия экономического развития регионов – система мероприятий, направленных на реализацию долгосрочных задач социально-экономического развития государства с учетом рационального вклада регионов в решение этих задач, определяемого реальными предпосылками и ограничениями их развития.[1]

Волгоградский регион — один из наиболее экономически развитых регионов России со сбалансированной структурой хозяйства. В регионе представлено многоотраслевое сельское хозяйство, которое сочетается с многообразной промышленностью, запасами газа и нефти. По территории

региона протекают две крупнейшие судоходные реки, которые соединены Волго-Донским каналом. А также на территории региона расположена Волжская гидроэлектростанция.

С целью выявления направлений развития г.Волгограда и региона в целом по инициативе администрации города на базе Волгоградского государственного университета при участии вузов и научных учреждений Волгограда (ВолГМУ, ВолгГТУ, Фонда "Институт экономических и социальных исследований"), структурных подразделений администрации Волгограда был разработан «Стратегический план устойчивого развития Волгограда до 2025 года». В данном случае стратегия устойчивого развития города понимается как система действий по достижению желаемого состояния Волгоградской области в долгосрочной перспективе, которая учитывает имеющийся ресурсный потенциал и действующие механизмы его реализации.

Перспективы развития различных отраслей экономики Волгоградской области с учетом результатов научно-исследовательской деятельности вузов региона обсудили на совещании, которое провел заместитель губернатора Волгоградской области — председатель комитета экономики Александр Сиваков.

Ведущие ученые рассказали о продвижения научных разработок, создания инновационных площадок и производственных кластеров.

Волгоградский государственный технический университет вошел в десятку вузов страны, где при поддержке государства создан инжиниринговый центр. Сегодня его услугами уже пользуются ведущие следующие предприятия: АО ЦКБ «Титан», АО «Каустик», АО «Завод «Метеор», АО «ПК «Ахтуба», ЗАО «Волжский судостроительно-судоремонтный завод», ОАО «Волгоградский керамический завод», ОАО «Волжский абразивный завод», ОАО «Волтайр-Пром», АО «Волжский трубный завод». Центр уже заключил договор с татарстанской компанией «Протон». [3, с.53]

В области также развивается фармацевтический кластер — на базе Волгоградского государственного медицинского университета реализуется проект по созданию научного центра инновационных лекарственных средств с собственным опытно-промышленным производством. Планируется завершить строительство в 2017 году. Уже куплена и запущена в работу техника, которая позволяет разрабатывать новые уникальные препараты.

Для перспективного инновационного развития области необходимо оказать всестороннюю поддержку развитию научных направлений, в том числе оказание налоговых льгот и увеличение грантовой поддержки.

Для выявления сильных и слабых сторон, возможностей и угроз Волгоградского региона был использован SWOT-анализ, результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сильные стороны	Слабые стороны
✓ дешевая и достаточно квалифицированная рабочая сила; ✓ у агропромышленного комплекса большие возможность в обеспечении потребностей Волгоградской области в необходимых продуктах питания; ✓ благоприятное географическое положение (регион представляет собой ключевой транспортный узел активного южного направления); ✓ разветвленная конъюктура индустриального комплекса (обрабатывающее производство (больше 83%), в том числе переработка нефти, машиностроительного, металлургического и химического производств); ✓ благоприятный климат для введения сельского хозяйства.	✓ техническая отсталость производства; ✓ кризисные явления в сельском хозяйстве; ✓ низкий коэффициент обновления основных производственных фондов; ✓ неблагоприятная демографическая ситуация (старение населения и сокращение численности); ✓ низкая инновационная активность предприятий и слабое использование результатов научных исследований.
Возможности	**Угрозы**
✓ регион обладает довольно широкими возможностями информационно-телекоммуникационного комплекса, представленный крупнейшими кампаниями центральных каналов передачи данных; ✓ добыча в области нефти с небольшим содержанием сероводорода и иных минерально-сырьевых ресурсов; ✓ возможность привлечения частных инвестиций и развитие приграничного сотрудничества; ✓ создание кластеров промышленного развития региона на базе ведущих отраслей промышленности; ✓ хорошие экспортные возможности нефтедобывающих предприятий.	✓ ухудшение демографической ситуации; ✓ отток квалифицированных кадров в другие регионы; ✓ выпуск неконкурентоспособной продукции; ✓ повышенные стратегические интересы иностранных государств; ✓ неэффективное использование имеющихся ресурсов.

Составлено автором.

Учитывая выявленные конкурентные преимущества (сильные стороны) и факторы, препятствующие развитию экономики региона (слабых сторон), а также отрицательные факторы, снижающие темпы экономического и социального роста (угрозы) с оценкой возможностей Волгоградского региона, определены стратегические цели устойчивого развития региона:

- Диверсификация экономики (увеличение доли высокотехнологических отраслей)
- Повышение уровня жизни и занятости населения;
- Преодоление демографического кризиса;

- Внедрение эффективного механизма охраны окружающей среды;
- Применение инновационных проектов в развитии АПК;
- Пространственное развитие города и формирование качественной городской среды, соответствующей требованиям к проведению чемпионатов мира и иных массовых мероприятий.

Волгоградский регион осуществляет новейший для Юга России план развития, который направлен на создание сильного экономического центра с историческими ценностями при использовании курортно-рекреационных ресурсов и ресурсов АПК. Это положение задает один из основных стратегических векторов - диверсификацию экономической структуры. В свою очередь диверсификация подразумевает, с одной стороны, модернизацию традиционных для Волгоградского региона отраслей – черной и цветной металлургии, нефтедобычи, аграрного хозяйства, химии и нефтехимии, а с другой стороны – формирование инфраструктуры для отраслей, становящихся флагманами региональной экономики XXI века, в первую очередь транспорта, туризма, торговли. С целью сбережения темпов развития региональной экономики данные сферы планируется развивать комплексно.

Регион обладает развитым сельскохозяйственным производством и является одним из крупнейших изготовителей сельскохозяйственной продукции в РФ. В агропромышленном комплексе региона действуют более 300 сельскохозяйственных организаций, 10,3 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, 247 тыс. личных подворий и 312 тыс. садоводческих участков, что определяет многоукладный характер сельскохозяйственной экономики региона. В АПК области создается около 10% ВРП, работает около 16% занятого в экономике населения, направляется более 6% общего объема инвестиций в основной капитал. Согласно масштабам сельхозугодий регион занимает 3-е место после Алтайского края и Оренбургской области.[4, с.68]

Одной из ключевых экономических проблем – это малоэффективная структура экономики, где преобладают сырьевые отрасли и секторы первичной переработки сырья. В долгосрочной перспективе их доля значительно не сократится, вместе с тем темпы роста будут сформировываться только планами крупных предприятий – основных отраслевых игроков, темпы роста которых будут умеренными.

К 2021 году Волгоградский регион должен укрепить свои позиции как регион инновационных технологий и рекреационных ресурсов. Регион должен стать достойной площадкой с целью решения проблем южных регионов.

Чтобы достичь таких ориентиров, региону необходима инновационная схема развития экономики, характеризующаяся усилением инвестиционной направленности экономического роста и укреплением позиций области в России. Она опирается на формирование современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных

производств, экономики знаний наряду с модернизацией энерго-сырьевого комплекса.

Данная схема предполагает преобразование инновационных факторов в главный источник экономического роста и прорыв в увеличении эффективности человеческого капитала к 2020 году, что дает возможность улучшить социальные характеристики развития.

Целью социально-экономического развития Волгоградского региона до 2020 года установлено повышение производственной, энергетической, социальной, экономической, инвестиционной, бюджетной, экологической эффективности региональной экономики, как подсистемы национальной экономики Российской Федерации.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач: [2]

- обеспечить социальную эффективность региональной экономики;
- обеспечить бюджетную эффективность региональной экономики;
- обеспечить экономическую эффективность региональной экономики;
- обеспечить инвестиционную и инновационную эффективность региональной экономики;
- обеспечить эффективность инфраструктуры региональной экономики;
- обеспечить энергетическую и экологическую эффективность региональной экономики.

В заключение отметим, что необходимо проработать вопросы посвященные развитию мер государственной поддержки инновационной деятельности, инновационной инфраструктуры Волгоградской области и возможности создания центра инновационного и технологического развития Волгоградской области на базе высших учебных заведений в целях увеличения инвестиционной привлекательности региона, развития технологического предпринимательства и модернизации технологической базы предприятий Волгоградской области.

Использованные источники:

1. Власова М. С., Головешкина Е. Г. Стратегия экономического развития регионов // Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. II междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3. http://sibac.info/sites/default/files/conf/file/stud_3_2.pdf (дата обращения: 06.12.2016)

2. Проект стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года http://volgoduma.ru/images/stories/files/strategija_2020.pdf (дата обращения: 06.12.2016)

3. Петрова Е.А., Калинина В.В., Шевандрин А.В. Проблемы и риски территориального развития в условиях посткризисной рецессии / Петрова

Е.А., Калинина В.В., Шевандрин А.В.// Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология - 2015. -№4 (33). - С. 52-65.
4. Объедкова Л.В. Развитие сельскохозяйственной кооперации в современной России / Объедкова Л.В. // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология - 2011. - №1 (18). - С.67-72.

УДК 336.7

Афанасьева И.М.
студент 5 курса
специальность «Экономика»
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Волков А.Ю.
научный руководитель
Российская Федерация, г. Ярославль

РАЗВИТИЕ ОПЕРАЦИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИИ

Статья посвящена изучению развития операций банковских карт в России на примере ПАО «Сбербанк», приводятся выводы и особенности.

Ключевые слова:развитие банковских операций, банковская карта, безналичные расчеты, операции с банковскими картами.

The article is devoted to the development of operations of Bank cards in Russia on the example of PJSC "Sberbank", provides insights and features.

Keywords:the development of banking operations, bank card, cashless payments, operations with bank cards.

В условиях современной экономики в России [4; 5; 6] банковская сфера является одной из наиболее значимых составляющих национальных финансов [7]. Банки нашей страны предлагают широкий спектр банковских услуг для клиентов, и в условиях высокой конкурентной борьбы через инновации [2; 3] ищут более прибыльные виды деятельности, и одним из таких видов является рынок пластиковых карт.

Объектом исследования выбран ПАО «Сбербанк». Подводя итоги исследования банковских карт в данной кредитной организации, а также в области безналичных расчетов с помощью банковских карт в России в общем, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, банковские карты ПАО «Сбербанк»стали универсальным платежным инструментом для многих клиентов.

Во-вторых, эмиссия банковских карт ПАО «Сбербанк» с каждым годом набирает все больше оборотов, его банковские карты – это широкий спектр возможностей, выходящий за пределы Российской Федерации.

В-третьих, лидерство ПАО «Сбербанк» на карточном рынке выглядит совершенно логично, учитывая его уникальную структуру, размеры и традиционно значительную роль в экономике и банковской сфере страны. На настоящий момент объем эмиссии Сбербанка России составил 4,5 млн.

банковских карт. Доля банка на региональном рынке банковских карт составляет 81.3процентов.

В-четвертых, специфика российского рынка состоит в том, что рынок развивается в основном не за счет индивидуальных вкладчиков и держателей карт, а за счет зарплатных проектов. Эта система очень широко распространена в регионах России и доля зарплатных карточек оставляет порядка 80% всех выпущенных карт.

В-пятых, с учетом проблем рынка платежных карт, задачи банков в области розничного карточного бизнеса сводятся к поддержке высоких темпов распространения банковских карт; содействие широкому их использованию для осуществления расчетов и внедрения кредитных продуктов.

В-шестых, возможность решить проблемы безопасности использования пластиковых карт при помощи ряда мер.

Вместе с тем, несмотря на ориентированность кредитных организаций на выпуск карт международных платежных систем, почти все операции с их использованием совершаются на территории Российской Федерации. В этой связи, в целях гармонизации национального рынка розничных платежных услуг и выработки базовых предпосылок для развития карты как финансового инструмента, актуальным вопросом является создание национальной платежной системы, при этом одним из главных проектов является разработка карты «МИР» - национальной банковской карты, созданной при всесторонней поддержке государства.Несмотря на то, что проект находится на стадии внедрения и реализован не до конца, можно отметить, что использование национальной платежной карты «Мир» в расчетах послужит инструментом развития национальной платежной системы Российской Федерации, независимой от внешних факторов, а так же, в некотором роде, и инструментом контроля [1].

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Волков М.А. О регулировании финансового контроля // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 934-937.
2. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2012. № 2. С. 15-19.
3. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. С. 102-113.
4. Волков А.Ю. Исследование динамики развития экономики Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // В сборнике: Региональный маркетинг сборник научных статей IV Международного конгресса по маркетингу. Под общ.ред. М.В. Макаровой; РЭУ им. Г.В. Плеханова; Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2015. С. 37-41.
5. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: СукиасянАсатур

Альбертович. 2016. С. 69-71.
6. Волков А.Ю. Экономика Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Теория и практика современной науки. 2015. № 6 (6). С. 228-231.
7. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрина. – Ярославль: 2013. – 114 с.

УДК 316.7

Ахмадеев А.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

КАК СОЗДАТЬ ПОЗИТИВНЫЙ ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: *В данной статье рассматривается вопрос о создании личного позитивного имиджа человека. Подчеркивается, что имидж современного делового человека строится на таких слагаемых, как внешность, речь, личностные и профессиональные качества.*

Ключевые слова: *деловой человек, имидж, индивидуальность, личностные качества, поведение, внешность, речь, мимика, жесты.*

Дословный перевод слова имидж означает не что иное, как образ, т.е. представление, которое сложилось у окружающих о данном человеке. Причем в понятие имиджа делового человека входит не только внешность, но и его личностные и профессиональные качества. Именно на этих частях и держится созданный образ. Зачем вообще нужно его создавать? В психологии существует такое понятие как установка. В отношении имиджа она действует так – когда у человека складывается свое мнение о ком-либо, он выбирает определенную модель поведения с этой конкретной личностью. То есть если вы зарекомендовали себя как профессионал своего дела, прекрасный собеседник, к тому же имеющий прекрасный вкус в одежде, к вам невольно будут тянуться и прислушиваться [2].

Многие из нас никогда не задумывались о том, что такое «деловой человек». Попросите кого-нибудь из Ваших знакомых дать точное и полное определение этому понятию. Вы увидите, что большинство людей затруднятся ответить на этот простой вопрос.

Но если Вы спросите о том, как должен выглядеть деловой человек, то подавляющее число ответов будет начинаться так: «Это человек в костюме». Конечно, будут упомянуты и вежливость, и опрятный, подтянутый вид, и многие другие факторы. Но главным, неотъемлемым атрибутом его внешности практически единодушно и без запинки будет назван костюм.

Если вы знаете, что хорошо одеты, удачно причесаны, находитесь во вполне сносной физической форме, то вы будете прямо-таки излучать уверенность [1; 5].

«Хотя время от времени каждая из женщин чувствует, что ей

приходится работать в «мире мужчин», однако это вовсе не означает, что и одеваться ей нужно так же, как мужчины». К счастью, с помощью аксессуаров даже строгий костюм можно сделать неповторимо женственным. Проявив творческий подход, каждая женщина всегда может придать своему облику мягкость, сделать его сугубо индивидуальным [7].

Очень важно, чтобы вещь хорошо сидела – лучше пусть она будет чуть более свободна, нежели слишком тесна, потому что если вещь вам мала, то она непременно будет морщить [3; 6].

Далее поговорим о том, как создать имидж, и что для этого нужно. Имидж современного делового человека строится на таких слагаемых, как внешность, речь, личностные и профессиональные качества.

1. *Внешность.* Встречают, как известно по одежке. Да и первое впечатление о вас начнут складывать, как только вы появитесь в поле зрения. Поэтому важно помнить несколько правил хорошего внешнего имиджа делового человека:

– парой для костюма обязательно должен стать галстук. В качестве исключения – только пиджаки спортивного типа, которые можно надеть с футболкой;

– рабочий костюм, вне зависимости, женщина вы или мужчина, не должен быть ярким. Лучше всего подойдут спокойные, теплые тона;

– пестрые блузки и рубашки – признак дурного тона;

– не допускайте смешение цветов в одежде. Оттенки должны сочетаться друг с другом;

– лучший стиль для делового человека – классический. Но это не говорит о том, что нужно одевать все строгое и черное. Современная индустрия моды подарила людям множество оттенков от синего до бежевого и коричневого;

– в дневное время нужно надевать светлую одежду, в вечернее – темную;

– не забывайте об аксессуарах. Но не обвешивайте себя огромным количеством украшений и лишних деталей, чтобы не быть похожими на новогоднюю елку. Пары изящных дополнений к образу будет вполне достаточно;

– что касается косметики для деловых женщин, то здесь для всех совет един – боевой раскрас может обернуться агрессией к вашей персоне. Макияж должен быть натуральным и естественным;

– ваши жесты, мимику и позу тоже можно трактовать как часть внешнего имиджа. Сюда же можно включить и поведение. Спокойность, тактичность и выдержанность – вот главные атрибуты телодвижения делового человека. Не помешает и чувство самообладания. Если вы будете спокойны в общении с окружающими, а ваши жесты будут расслабленными и непринужденными – вы завоюете доверие и предрасположенность окружающих [4; 8].

2. *Речь.* О человеке может сложиться хорошее внешнее впечатление,

но до тех пор, пока он не откроет рот. Стоит сказать пару неправильных выражений и первое впечатление будет испорчено. Поэтому деловому человеку важно уметь правильно говорить:

– не вступайте в разговор, если не знаете тему, о которой идет речь. С другой стороны, если вы знаете, о чем идет речь, можно показать это собеседникам;

– уважайте своих собеседников. Внимательно слушайте, будьте тактичны и вежливы;

– метафоры, образы и различные сравнения станут прекрасным украшением вашей речи;

– избегайте слов-паразитов и шаблонных фраз;

Составляющие имиджа делового человека старайтесь говорить только правду и не искажайте информацию, которой владеете [9].

3. *Профессионализм.* Доказать, что вы разбираетесь в той сфере, где начали делать карьеру вы можете не столько дипломами и сертификатами, сколько своими знаниями и действиями. Не обсуждайте с окружающими то, что вы знаете и умеете. Лучше докажите им своими достижениями, что вы профессионал своего дела.

Существует прекрасное изречение – сначала мы работаем на свое имя, а затем имя начинает работать на нас. Составляющие имиджа делового человека – это и есть те области, в которых нужно хорошо потрудиться, чтобы они начали работать на пользу. Человеческое обаяние условно можно разделить на несколько составляющих – внешняя привлекательность, задатки лидерства, стрессоустойчивость, быстрая адаптация к новому окружению и условиям работы, уверенность в себе даже в кругу малознакомых людей, терпимость к оппозиционным точкам зрения. И если вы решили создать себе имидж делового человека – начните именно с этих качеств [4; 10].

Использованные источники:

1. Аверченко Л. К. Практическая имиджелогия. [Текст]: Учебное пособие. – Новосибирск: СибАГС, 2012. – 200 с.
2. Бороздина Г. В. Психология делового общения. [Текст]: Учебник. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 295 с.
3. Браун Л. Имидж - путь к успеху. [Текст]: Учебник - СПб, 2012.
4. Виханский О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. [Текст]: Учебное пособие // О. С. Виханский, О. И. Наумов.: М., 2015.
5. Игебаева Ф.А. Имидж как оценочное отношение. В сборнике: Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami - 2014 Materiały X międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji. 2014. С. 70-72.
6. Игебаева Ф.А. Технология построения собственного позитивного имиджа В сборнике: Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Материалы 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах. 2013. С. 170-173.

7. Игебаева Ф.А. Имидж деловой женщины. /Проблемы социально-экономической устойчивости региона: сб. ст. VI Международной научно-практической конференции. Пенза: Приволжский дом знаний, 2009. – С.49 – 51.
8. Игебаева Ф.А. «Самопрезентация» в деловом общении. В сборнике: Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития. Сборник трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2014. С.38-40.за 2007. С.120-122.
9. Игебаева Ф.А. Профессиональная карьера женщин на фоне «гендерного неравенства» В сборнике: Бъдищите изследования - 2014. Материали за X международна научна практична конференция. 2014. С. 57-60.
10. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.

Ахметова Л.Р.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Шайдуллина Г. И.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В.
научный руководитель
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

РОЛЬ ФИНАНСОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ИНТЕГРАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: финансы играют главную роль в международных экономических отношениях и представляют собой совокупность денежных отношений при формировании, распределении и использовании на общегосударственные нужды средств общественного производства и национального дохода, полученного от внешнеэкономической деятельности в иностранной и национальной валюте. Это и объясняет актуальность данной темы.

Ключевые слова: интеграция, финансы, государство инвестиции, капитал, займы, кредит, экономика.

Abstract: finances play a major role in international economic relations and represent the totality of monetary relations in the formation, distribution and use to the national needs of the means of social production and national income derived from foreign economic activities in foreign and national currency. This explains the relevance of this topic.

Keywords: integration, Finance, government investment, capital, loans,

loan, economy.

Международная экономическая интеграция - форма интернационализации хозяйственной жизни, предполагающая взаимоприспособление, расширение экономического и производственного сотрудничества, сближение отдельных национальных хозяйств и проведение согласованной межгосударственной экономической политики. Процессы экономической интеграции обусловлены законами и противоречиями между высоким уровнем развития производительных сил и стесняющими их рамками национальных хозяйств. Материальной основой интеграции является интернационализация производства с прогрессирующим возрастанием масштабов экономической взаимозависимости стран. В финансовой сфере - это быстрый рост международного рынка капиталов, его постепенное слияние с национальными финансовыми рынками. Крупномасштабные перемещения капиталов из единичного становятся регулярным явлением экономической жизни стран.

Внешнеэкономические связи государства - это совокупность торгово-экономических, экономико-правовых, научно-технических, валютно-финансовых, кредитно-расчетных и других деловых отношений отечественных и иностранных субъектов хозяйствования.20 Во-первых, это формы внешнеэкономического сотрудничества стран. Во- вторых, международная торговля, международная специализация производства и научно-технических работ. Обмен научно-техническими результатами, информационные валютно-финансовые и кредитные связи между странами. деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решение глобальных проблем.

В настоящее время усиливается тенденция к объединению финансовых средств в рамках всего мира. Рост объемов операций на международных рынках капиталов связан также с внедрением достижений научно-технической революции в финансовую сферу, совершенствованием техники сделок. В итоге резко усиливается мобильность ссудного капитала, что в свою очередь увеличивает экономическую взаимозависимость стран.

Фактически образование и развитие международного рынка ссудного капитала означает выход мирохозяйственных связей на такой уровень развития, когда финансовый капитал становится важным рычагом воздействия на все другие формы международных экономических отношений - торговлю, обмен услугами, движение капитала в форме прямых инвестиций. Происходит интернационализация спроса на международный ссудный капитал, а в результате - использование международного ссудного капитала не столько на финансирование внешнеэкономических операций, сколько непосредственно на нужды хозяйственного развития, на покрытие бюджетного дефицита и т. п.

Финансирование и инвестиции взаимосвязаны и воздействуют друг на

[20] Мировая экономика. - 3-е изд., стереотип. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

друга. На хорошо работающем предприятии они образуют непрекращающийся круговорот потоков платежей, у которых нет начала и конца. Каждому процессу производства должно предшествовать финансирование, так как процесс производства начинается с приобретения финансовых средств (капитала). Когда, по меньшей мере, накоплен планируемый капитал, должен начаться процесс инвестирования с помощью инвестиционных средств и можно начать процесс производства.

К задачам финансирования относятся определение потребности капитала, а также приобретение и предоставление финансовых средств. Величина потребности в капитале зависит от величины запланированных инвестиций. Основой финансирования является концепция инвестиций (какие инвестиции должны быть вложены). На уже существующем предприятии периодически определяются кратковременные, среднесрочные и долгосрочные инвестиции. При этом необходимо различать, привлечен ли необходимый капитал со стороны или же с самого предприятия. В первом случае речь идет о внешнем финансировании (сюда относится финансирование из собственного и чужого капитала). Во втором случае речь идет о внутреннем финансировании, когда средства привлекаются из самого предприятия. Внешнее финансирование имеет место, если финансовые средства привлекаются из-за пределов предприятия. Оно подразделяется на два вида:

- финансирование путем вложений, или долевое;
- кредитное финансирование (привлечение чужого капитала в форме кредитов).

Долевое финансирование (путем вложений) представляет собой часть собственного финансирования, когда вносящие капитал являются партнерами или совладельцами (совместные предприятия). 21Кредитное финансирование предусматривает часть чужого финансирования, если вносящие капитал остаются вне сферы деятельности предприятия. Долгосрочное иностранное финансирование осуществляется через рынок капитала. Под рынком капитала следует понимать в отличие от рынка денег и имущества рынок среднесрочных и долгосрочных кредитов.

Займы, или облигации, представляют собой долгосрочные долговые обязательства, имеющие хождение в определенных количествах и при твердой оплате процентов. Они выпускаются корпорациями или иными предприятиями общего типа с целью покрытия долгосрочной потребности в капитале. Эти долговые обязательства предоставляются под номинальную стоимость. Облигации в промышленности принимаются в расчет лишь по отношению к очень крупным предприятиям, поскольку затраты в этом случае очень высоки и окупают себя лишь при больших займах. Кредит под залог (ипотечный кредит) представляет собой долгосрочный и подкрепленный ипотеками (залогами) кредит. В зависимости от вида

[21] Карасева М.В. Финансовое право. Общая часть. Учебник. - М.: Юрист, 2015.

возврата денег в случае предоставления кредита под залог различаются: залог до истечения срока оплаты, залог с оплатой в рассрочку и залог с последующим аннулированием. Прочие ссуды включают все кредиты, которые предоставляются в тех случаях, когда при взятии ссуды под залог земельный участок не закладывается, и фигурируют в качестве гарантии поручителю в отношении закладываемого оборудования и машин. Финансовый лизинг представляет собой сдачу в наем арендатору какого-либо хозяйственного имущества для использования его в рамках определенного времени и при посредничестве специфических финансовых институтов. Полная ответственность за вложение инвестиции, как и само техническое обслуживание, ложится на арендатора. При этом устанавливается строго определенное время оплаты за арендуемый участок земли, которое обычно меньше времени нормальной амортизации. Оба партнера не могут преждевременно расторгнуть договор. Краткосрочное иностранное финансирование имеет место на всем рынке денег и имущества. Наиболее распространенными формами краткосрочного иностранного финансирования являются кредиты поставщикам и клиентам, которые представляют собой целевое предоставление кредитов на время, начинающееся с поставки товара и заканчивающееся оплатой долгового обязательства (подобного рода финансирование осуществляется также и за счет задатков и первых взносов клиентов). Прочие краткосрочные кредиты могут быть различными. Наиболее распространенными являются контокоррентные кредиты, вексельный кредит, ломбардный кредит. Контокоррентный кредит является самой распространенной формой краткосрочных банковских кредитов, смысл которой заключается в том, что клиент банка получает разрешение снять с текущего счета сумму, превышающую остаток на нем. Вексель содержит обязательство по оплате долга, составленное в особой форме и имеющее особый правовой статус. При этом лицо, получающее вексельный кредит, вносит сначала какую-то определенную сумму денег или же обязуется внести эту денежную сумму посредством третьего лица, указанного в векселе. Вексель используется в торговых отношениях в качестве платежного и кредитного средства, так как должник, который платит векселем, получает кредит до окончания срока платежа векселя. При ломбардном кредите вещи, драгоценные металлы или ценные бумаги сдаются под залог. Размер кредита и его срок чаще всего уже установлены. Налогом облагается ломбардная ставка. Особенность операционного лизинга заключается в том, что производитель сам сдает оборудование в аренду, следит за его состоянием и обеспечивает работоспособность. Преимущество его - в наименьшей потребности средств и возможности адаптации к современному уровню развития техники. Такова классификация и особенности внешнего финансирования вообще, его взаимосвязь с инвестициями.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ. 2008г.

2. Финансы. Под ред. Ковалевой А.М. Учебное пособие 2007г.
3. Карасева М.В. Финансовое право. Общая часть. Учебник. - М.: Юрист, 2015.
4. Финансы. Под редакцией М.В. Романовского, О.В. Врублевской. М.: Юрайт, 2011.
5. Мировая экономика. - 3-е изд., стереотип. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
6. Шитов, В.Н. История финансов России: учебное пособие. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 160 с.
7. Шитов, В.Н. К вопросу о взаимосвязи истории финансов и современного состояния процесса реформирования финансов в России. // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. –2006. – №2(3). – С. 70-71.

УДК 347.63

Ахметова А.Т.
старший преподаватель
СФ БашГУ
Каримова А.Р.
студент 4 курса
факультет «Юридический»
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак

АЛИМЕНТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА РОДИТЕЛЕЙ

Статья посвящается одной из актуальных проблем современности - алиментам. Воспитание и содержание детей - главная обязанность обоих родителей. Алименты - это средства, направленные на содержание детей несовершеннолетнего возраста со стороны родителей, и совершеннолетних членов семьи, но нетрудоспособных, со стороны супруга или детей. *Ключевые слова: алиментные обязательства, добровольное соглашение, ответчик, пристав-исполнитель.*

В нашем российском законодательстве установлены равные обязанности родителей по воспитанию и материальному обеспечению несовершеннолетних детей, что является одним из главных принципов семейного права. Однако такая обязанность соблюдается не всеми родителями. В данной статье рассматриваются варианты решения проблемы с нерадивыми родителями.

Добровольное соглашение. На первый взгляд самый простой вариант – это заключение соглашения между родителями об уплате алиментов на содержание несовершеннолетних детей. Такое соглашение удостоверяется у нотариуса и включает в себя: размер, порядок и способ уплаты алиментов. В статье 81 Семейного Кодекса РФ указан ориентировочный размер алиментов: на одного ребенка - одна четверть, на двух детей - одна треть, на трех и более - половина заработка или иного дохода. Размер алиментов может быть установлен и в твердой денежной сумме, при этом должен

сохраняться максимально возможный уровень обеспечения ребенка. Алименты могут передаваться любым удобным способом: почтовым переводом, денежным переводом на банковский счет, лично в руки, или через близких родственников.

Содержание ребенка может осуществляться и в виде приобретения и покупки медикаментов, продуктов питания, одежды, обуви, книг, школьных принадлежностей, спортивной одежды, абонементов для посещения бассейна, секций, кружков и другое. Достаточно новым способом уплаты является передача в собственность несовершеннолетнего ребенка недвижимого и движимого имущества (квартиры, участка, дачи, автомобиля). В случаях, когда уплату алиментов не удается добиться добровольным соглашением, можно прибегнуть к принудительному взысканию.

В таком случае подается исковое заявление в суд по месту жительства получателя или же по месту регистрации ответчика.

В исковом заявлении указываются обстоятельства, которые будут являться основанием для взыскания алиментов: данные ребенка и дата рождения, с кем он проживает и в течение какого времени ответчик не выполняет свои обязанности по содержанию.

К данному заявлению прилагаются: свидетельство о рождении ребенка (детей), выписка из домовой книги по месту жительства ребенка, свидетельство о разводе или бракосочетании, если супруги не разведены. Необходимо отметить, что на взыскание алиментов можно подать находясь в браке. Исковое заявление составляется в трех экземплярах, два из которых сдаются в канцелярию суда, а один остается на руках. Образцы заявлений можно взять в суде или же в интернете.

Алименты взыскиваются на основании судебного приказа - это в случае вынесения заочного решения, либо на основании судебного решения - в случае наличия спора о несовершеннолетних детях. После вынесения судебного решения (приказа) следующим шагом является обращение к судебному приставу для возбуждения искового производства в отношении ответчика.

В дальнейшем, судебный пристав-исполнитель обязан принять все возможные меры для исполнения требовании исполнительного документа. Но на практике работа приставов не всегда выполняется оперативно и должным образом. Это может быть связано с большой нагрузкой служащих, либо их некомпетентностью и даже халатностью.

В таких случаях рекомендуется гражданам самостоятельно контролировать работу приставов на основании статьи 50 ФЗ № 229, где предоставлено право знакомиться со всеми материалами дела, делать выписки, копии. Если же имеются подозрения о нарушении прав или же бездействии, необходимо составить жалобу и подавать ее начальнику отдела судебных приставов или же в вышестоящий орган прокуратуру, который ведет непосредственный надзор за деятельностью отдела судебных

приставов.

На мой взгляд, родитель, который представляет интересы своего несовершеннолетнего ребенка, должен предпринять всевозможные меры для обеспечения содержания своего ребенка. Это касается не только взыскания алиментов, но и оформления социальных пособий по категории, по которой они проходят как неполная семья. Мне кажется, было бы уместным ввести в органы опеки и попечительства новое направление - оказание психологической и моральной поддержки семьям, находящимся на грани развода или же разведенным. Необходимо не забывать о том, что из всей этой истории пострадавшая сторона - это дети. Родитель, выплачивая алименты добровольно или же принудительно, не передает любовь своему ребенку, в котором он нуждается. И не стоит забывать, что ребенок будет нуждаться в общении с родителем, его присутствии.

В заключении хочется сказать, что дети - это наше будущее. Уплата алиментов – только один из способов создания возможного уровня обеспечения ребенка. Государству необходимо уделить внимание социальному обеспечению семей, где мать и дитя.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об исполнительном производстве" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016). Статья 50. URL: http://www.zakonrf.info/zakon-ob-ispolnitelnom-proizvodstve/50/ .

2. Семейное право : учебник / под ред. П.В. Алексого, А.Н. Кузбагарова, И.В. Петрова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 268 с. URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114498 (30.11.2016).

3. Семейное право : учебник / под ред. Ю.Ф. Беспалова, О.А. Егоровой, О.Ю. Ильиной. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 513 с. URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426673 (30.11.2016).

4. Семейное право : учебник для студентов вузов / под ред. П.В. Алексого, И.В. Петрова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2015. - 420 с. URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446569 (30.11.2016).

5. Романенкова, Е.Н. Семейное право. Краткий курс / Е.Н. Романенкова. - М. : Проспект, 2015. - 137 с. URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=276990 (30.11.2016).

6. Ефимова В.В., Ахметова А.А., Ахметова А.Т. «Взыскание алиментов»//В сборнике: Государство и право. Научные достижения, наработки, предложения за 2015г сборник научных статей. 2015. С. 83-84. URL: http://конференция.com.ua/files/file/scientific_conference_48/zbornik_48_42_Warszawa(30.12.2015).

7. Ягафарова А.И., Ахметова А.Т. «Привлечение к ответственности лица имеющего задолженность по алиментам»//Наука в современном мире: теория и практика. 2015. № 1 (3). С. 149-151.

Ахметова Л. Р.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Шайдуллина Г. И.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
ст. преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

АМЕРИКАНСКАЯ И ГЕРМАНСКАЯ МОДЕЛИ ФЕДЕРАЛИЗМА: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Аннотация: Бюджетный федерализм — система государственного финансирования общественно-значимых услуг в стране с многоуровневой бюджетной системой, основанная на децентрализации бюджетно-налоговых прав и полномочий между участниками. Главным критерием выделения типов моделей бюджетного федерализма является степень централизации (децентрализации) государственного управления или степень самостоятельности региональных и местных властей, все существующие модели межбюджетных отношений сегодня принято сводить к централизованным, децентрализованным и смешанным (кооперативным).

Abstract: Fiscal federalism — system of government financing of socially significant services in the country with a multi-level budget system based on decentralization of fiscal powers between the parties. The main criterion for the selection of the types of models of fiscal federalism is the degree of centralization (decentralization) of public administration or the degree of autonomy of regional and local authorities, all existing models of intergovernmental relations today is attributed to centralized, decentralized and mixed (co-operative).

Ключевые слова: бюджетный федерализм, межбюджетные отношения, система, модель.

Keywords: fiscal federalism, intergovernmental relations, system, model.

Жизнеспособность существующих федеративных систем свидетельствует в пользу многообразия моделей распределения доходов и расходов по уровням власти и предоставления различных видов финансовой помощи. Выделяют две модели построения эффективных финансовых взаимоотношений между центром и территориями в зависимости от степени жесткости закреплений «правил игры».

В основе первой модели – централизованное принятие решений в области разграничения полномочий между уровнями бюджетной системы.

Вторая модель построения межбюджетных отношений базируется на тезисе о невозможности раз и навсегда разделить права и обязанности между уровнями бюджетной системы. Ее также называют децентрализованной моделью принятия решений. Децентрализованная модель характерна для

большинства экономически развитых стран.

1) Американская модель. Основные черты американского федерализма – децентрализация бюджетных полномочий, демократический характер отношений между уровнями власти, доказанная практикой способность к значительным изменениям (адаптивность).Характерные черты системы межбюджетных отношений в США — относительная гибкость, прочность и устойчивость. В соответствии с государственным устройством США система государственных финансов страны делится на три уровня: федеральный, уровень штатов и уровень местных органов власти. Важная особенность: большая часть расходов на каждом из уровней финансируется за счет собственных источников поступлений. При этом в конце XX века за счет федерального бюджета обеспечивалось в совокупности 60—65 процентов государственных расходов по всем уровням.

Основные статьи расходов на каждом уровне свои. На федеральном уровне это общенациональные задачи — оборона, базовое социальное обеспечение, международные проблемы, фундаментальная наука и т. п. На уровнях штатов и местной власти расходные статьи максимально приближены к функциям жизнеобеспечения населения. Прежде всего это образование и содержание библиотек, социальные пособия, здравоохранение, полиция и исправительная система, дороги, пожарная охрана и коммунальное хозяйство. Сложившаяся в США система Бюджетного федерализма не идеальна, работает с напряжением, подвергается критике. Но в целом выполняет поставленные задачи удовлетворительно.

2) Германская модель. Сходство исторического опыта Германии и России, в частности фактора «институционального наследства», делает германскую модель кооперативного федерализма более пригодной для поиска ответов на конкретные вопросы реформирования бюджетного федерализма в новой России. Немецкий опыт федерализма, в том числе бюджетного, вплоть до последнего времени находился в тени американского опыта, основанного на идеях так называемого конкурентного федерализма. Философия немецкого подхода заключается в следующем: страна, которая стремится быть федеративной, единообразие условий жизни (включая обычные общественные услуги) ценит выше разнообразия.

Основой формирования нормально функционирующей системы межбюджетных взаимоотношений является четкое распределение компетенций между административно-территориальными единицами разных уровней, которое происходит в трех сферах: законодательстве, управлении и финансировании. Большинство задач решается федерацией и землями (субъекты федерации) совместно. Федерация финансирует объекты, имеющие общефедеральное значение, земли обеспечивают средствами объекты регионального значения, общины финансируют все местные социально-бытовые, образовательные, культурные и тому подобные мероприятия.

Основным источником доходной части государственного бюджета в Германии (как и в России) являются налоги. Распределение налогов в Германии четко прописано в Основном законе страны. Некоторые из них полностью поступают одному субъекту, другие распределяются в определенной пропорции между несколькими получателями. При этом каждый уровень власти имеет свой источник доходов, достаточный для финансовой автономии. Так, федеральный центр получает полностью акцизы на бензин, табак, кофе, часть таможенных пошлин. Землям достаются налоги на имущество, наследство, автомобили, лотереи и пиво, а общинам – на землю, местные налоги на потребление, большая часть промыслового налога.

Значительная часть налоговых источников в ФРГ закреплена за федеральным центром. В результате, последний получает большие возможности по проведению вертикального и горизонтального выравнивания путем предоставления финансовой помощи землям (т. е. федеральное правительство стремится обеспечить на всей территории страны одинаковые возможности для граждан по получению бюджетных услуг).

В Германии выравнивание территориальных диспропорций осуществляется за счет разумного распределения налогов, что уменьшает остроту политических проблем. Это выравнивание по своей природе преимущественно горизонтальное.

Опыт ФРГ весьма полезен и интересен для России, особенно интересны некоторые аспекты в области вертикального и горизонтального выравнивания.

Согласно одному из определений Бюджетным федерализмом называют систему налогово-бюджетных взаимоотношений органов власти и управления различных уровней на всех стадиях Бюджетного процесса. Другое определение данного понятия называет Бюджетным федерализмом принцип построения бюджетных отношений, который позволяет в условиях самостоятельности каждого Бюджета, сочетать интересы Федерации с интересами каждого ее субъекта и органов местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Дубровина Д.С., Бенько Е.В. Межбюджетные отношения в РФ. В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 237-239.

2. Заблоцкая С.В., Мананникова Ю.В., Бенько Е.В. Роль налогов в формировании бюджетов разных уровней. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 139-142.

3. Зеленцова П.А., Бенько Е.В. Модели бюджетного федерализма. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами

молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 155-158.
4. Кирюхина Ю.С., Бенько Е.В. Бюджетные реформы Российской Федерации. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 186-190.
5. Никушина А.Е., Бенько Е.В. Бюджетная политика на современном этапе. В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 28-29.

УДК 65.01

Ахтямова А.А.
студент 4 курса
Институт менеджмента
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург

АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ

Статья посвящена одному из важнейших элементов кадровой политики – аттестации персонала. Представлены цели, основные задачи и этапы проведения аттестации персонала. Показаны преимущества и недостатки аттестации персонала.

Ключевые слова: управление персоналом, аттестация персонала.

CERTIFICATION OF THE PERSONNEL: GOALS, OBJECTIVES, STAGES OF CONDUCT

The article deals with one of the most important elements of personnel policy – personnel certification. Presents the objectives, main tasks and stages of personnel certification. The advantages and disadvantages of the performance appraisal.

Key words: personnel management, certification of personnel.

Аттестация персонала является важнейшим инструментом управления, так как позволяет выявить и раскрыть потенциал каждого сотрудника и направить этот потенциал на реализацию стратегических целей компании. Благодаря аттестации персонала можно проанализировать узкие места деятельности фирмы и достижения в прошлом, грамотно выстроить планы на будущее. Кроме этого, аттестация тесно связана со всеми направлениями системы управления персоналом, а также в ней отражаются все достоинства и недостатки работы с персоналом.

Необходимо различать понятия оценки и аттестации персонала, так как оценка персонала более широкое понятие, чем аттестация [3]. Оценка может

осуществляться как регулярно, так и нерегулярно, в зависимости от конкретных потребностей компании. Оценка может преследовать разные, иногда достаточно узкие задачи, не обязательно связанные напрямую со стандартами работы (психологическая оценка, корректировка, сравнение между собой деятельности работников для принятия административных решений). Не всегда оценка связана со стандартами работы – иногда, когда идет речь о психологических характеристиках и особенностях личности, она имеет со стандартами работы мало общего.

Аттестация персонала, т.е. оценка соответствия занимаемой должности – это процедура систематической формализованной оценки соответствия деятельности конкретного работника стандарту выполнения работы на данном рабочем месте в данной должности [1]. Аттестация – это определенная процедура, и поэтому должна быть оформлена в соответствии с требованиями действующего законодательства, а также локальными нормативными документами организации. Таким образом, аттестация персонала является распространенным и традиционным методом оценки персонала.

Аттестация позволяет [4]:

1) определить внутри организации стандарты деятельности и критерии оценки работы сотрудников;
2) провести диагностику персонала;
3) определить ценность сотрудников не только для подразделения, но и для организации в целом;
4) обоснованно принимать решения о продвижении, обучении или высвобождении сотрудников.

Главная цель аттестации персонала – это совершенствование работы по установлению реального уровня квалификации работников предприятия и осуществлению их обоснованных перемещений [3].

Основными задачами аттестации персонала являются [3]:

1) сбор, учет, систематизация и накопление информации;
2) анализ информации, выработка выводов;
3) заслушивание работников, подлежащих аттестации;
4) рассмотрение аттестационных документов;
5) выработка и принятие решений по аттестации работников;
6) планирование;
7) организационно-информационное обеспечение;
8) контроль;
9) введение отчетности;
10) документирование решений, доведение их до сведения.

Процесс аттестации персонала можно разделить на следующие этапы, представленные на рисунке 1 [4]:

Рисунок 1 – Основные этапы проведения аттестации

Этап 1 – подготовительный. На этом этапе готовится приказ руководителя о проведении аттестации, разрабатывается соответствующая документация, трудовой коллектив информируется о сроках и особенностях проведения аттестации.

Этап 2 – формирование состава аттестационной комиссии и его утверждение. Приказом руководителя организации формируется комиссия из высококвалифицированных специалистов и определяется список работников, подлежащих аттестации. Комиссия заранее определяет требования к аттестуемым и необходимую документацию.

Этап 3 – основной – организация работы аттестационной комиссии. Аттестационная комиссия приглашает работников для аттестации. На каждого аттестуемого в комиссию представляется обычно отзыв-характеристика, с которой работник должен быть ознакомлен заранее. В ходе аттестации члены аттестационной комиссии могут задавать работнику разные вопросы для выяснения его компетентности и соответствия занимаемой должности. При неявке работника на аттестационную комиссию без уважительной причины комиссия вправе провести аттестацию в его отсутствие. От аттестации обычно освобождаются работники, проработавшие в данной организации менее года, а также женщины, имеющие ребенка до года.

Этап 4 – заключительный. На нем подводятся итоги аттестации, принимаются решения о соответствии (несоответствии) работников занимаемым должностям. По итогам аттестации могут быть приняты решения о продвижении работников, о направлении их на учебы с отрывом (или без отрыва) от производства, а также о несоответствии занимаемой должности либо понижении в должности или увольнении. Эти решения обычно оформляются приказами по организации.

Преимущества аттестации в том, что этот метод хорошо знаком и проработан, а также коллегиальность вынесения решения комиссий [1] .

Недостатки аттестации как метода оценки персонала [1]:

- для персонала метод сопряжен со стрессом;

- требует больших трудовых и временных затрат;
- работники не получают обратной связи;
- нацелен на оценку результатов в прошлом.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что сформированная и успешно функционирующая процедура аттестации персонала на предприятии будет способствовать не только всестороннему раскрытию и реализации потенциала каждого его сотрудника, но и позволит добиться максимальной эффективности деятельности предприятия в современных рыночных условиях.

Использованные источники:

1. Маслова, В.М. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.М.Маслова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2012. – 159 с. ISBN 5-238-01104-0.
2. Незоренко, Т.К. Теоретические основы оценки и аттестации персонала организации / Т.К. Незоренко. – М. : Лаборатория Книги, 2010.– 110 с.
3. Рогожин, М.Ю. Управление персоналом. 100 вопросов и ответов о самом насущном в современной кадровой работе: практическое пособие / М.Ю.Рогожин. – М.-Берлин: Директ-Медиа,2014. – 176 с. ISBN978-5-4475-1579-9.
4. Шлендер, П.Э., Лукашевич, В.В., Мостова, В.Д., Артемьев, А.Н., Соскин, Я.Г. Управление персоналом: учеб. пособие для студентов вузов / П.Э. Шлендер. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2012. – 320с. ISBN 5-238-00909-7.

ББК 65.05 + 06

Аштаев Ю.С., к.пол.н.
доцент
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный университет путей сообщения»
(ФГБОУ ВО РГУПС)
Россия, г. Ростов-на-Дону

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕС-СТРУКТУР

В статье рассматриваются формы совместной деятельности органов местного самоуправления и предпринимательства, основанные на взаимовыгодном сотрудничестве и развития инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: муниципалитет, местное самоуправление, предпринимательство, муниципально-частное партнерство, софинансирование, развитие.

The article deals with the form of joint activities of local government and business, based on mutual cooperation and development of investment activity.

Keywords: municipality, local government, business, municipal and private partnership, co-financing development.

В современных условиях государство поэтапно передает некоторые свои социальные функции органам местного самоуправления. На местный уровень была осуществлена передача большей части компетенций по социальной защите населения, по содержанию инфраструктуры, в сфере образования и здравоохранения и т.д. По мере нарастания полномочий и социально-экономической нагрузки должно было увеличиться и финансирование (ст. 9 Европейской хартии местного самоуправления), но вместо этого материальное обеспечение неизменно снижалось.

Сегодня местное самоуправление в России сталкивается с целым комплексом проблем. В наибольшей степени из сложных проблем в работе муниципалитетов является рост дефицита местных бюджетов. Муниципальные образования, в условиях ограниченности собственных ресурсов, не могут должным образом осуществлять исполнение на приемлемом уровне своих основных функций, не всегда могут сформировать комфортные условия для модернизации производственных мощностей с целью максимального удовлетворения потребностей своих жителей.

Для выхода из замкнутого круга при современной организации бюджетных и иных отношений между уровнями власти и формирования на территории собственной базы стабильного социально-экономического развития необходим поиск новых перспективных механизмов осуществления муниципальных функций, реализация которых может происходить за счет привлечения частных финансовых средств и других ресурсов.

Взаимодействие органов местного самоуправления и бизнеса, определяется как «форма совместной деятельности основных субъектов реализации муниципальных функций, предполагающая софинансирование и передачу отдельных муниципальных функций бизнес-структурам и основанная на взаимовыгодном сотрудничестве, развития инвестиционной деятельности, повышения коммерческой и бюджетной эффективности и реализации социальной ответственности»22.

На наш взгляд, наиболее приемлемой формой взаимодействия органов власти местного самоуправления и частного бизнеса являются муниципально-частное партнерство включающие в себя несколько видов и направлений сотрудничества.

Этот процесс можно разделить на несколько этапов. Первый этап – подготовки, где:

- определяются основные направления развития, принимаются решения о реализации муниципально-частного партнерства (мониторинг, анализ, оценка сложившейся ситуации и издание необходимых нормативно-правовые акты);

- обосновывается муниципально-частное партнерство и формируются

[22] Гянджаева С.И. Механизмы взаимодействия органов местного самоуправления и бизнес-структур при реализации муниципальных социальных функций // Вестник академии естественных наук. – 2013. – № 17. – С. 156.

задания (составление системы основных критериев, оценка социальной важности проекта для муниципальных образований);

- привлекаются бизнес-партнеры (методы экономического стимулирования – льготное кредитование, налоговые льготы и т.д.);

- отбираются участники совместной программы (муниципальный заказ – аукционы, конкурсы).

На втором этапе – реализации:

- проводится оценка и распределение рисков осуществления муниципально-частного партнерства;

- формируются участники совместной программы (издание правовых актов, заключение договоров, концессионных соглашений и т.д;

- реализовывается муниципально-частное партнерство (софинасирование, управление и т.д.).

Третий этап – контроль и оценка:

- контроль и ревизия совместной программы (муниципальный и общественный контроль);

- оценка эффективности реализации муниципально-частного партнерства (методы оценки мероприятий и программ по показателям социальной, бюджетной и коммерческой эффективности).

Подобные совместные планы могут быть осуществлены в виде краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных договоров и концессионных соглашений.

Для устойчивого развития малого и среднего бизнеса активной, прежде всего, должна быть местная власть. Именно она напрямую соприкасается с предпринимательством и воздействуют на инвестиционный климат конкретной территории. Эффективность развития территории обеспечивается на муниципальном уровне как путем грамотного расходования бюджетных средств, так и правильностью мер поддержки малого и среднего бизнеса. Вариантов государственной поддержки в настоящее время существует достаточно, а вот получат ли информацию предприниматели и смогут ли этими возможностями воспользоваться, зависит, как раз, от органов местного самоуправления. Чтобы предприниматель мог развиваться, необходимо его сопровождать, помогать, а не просто финансово обеспечить. Местной власти необходимо продолжать работу по устранению административных препятствий, затрудняющие деятельности малым и средним предприятиям. Также необходимо оказывать содействие информационного характера, помочь предпринимателям разобраться в массиве нормативно-правовых актов. Донести до предпринимателей максимум информации, которая облегчит как создание малого предприятия, так и поможет успешно функционировать впоследствии. Это та самая работа, которая не требует принятия дополнительных нормативно-правовых актов, большого финансирования и создания штата сотрудников на местах.

У муниципалитетов нет согласованного понимания того, каким

образом следует проводит инвестиционную политику и поддержку малого и среднего бизнеса. Для большинства муниципалитетов привлечение инвестиций и взаимодействие с бизнесом – это новая и необычная практика, так как перед ними никогда не ставилась такая задача и они привыкли рассчитывать только на собственные средства муниципального бюджета и поддержку из региональных бюджетов.

При этом в муниципальных образованиях, где обеспечена высокая инвестиционная привлекательность, основные экономические показатели выше, чем в аналогичных муниципальных образованиях с низкой инвестиционной привлекательностью.

В сфере муниципальных образований, к сожалению, пока не создана как таковая культура улучшения инвестиционной привлекательности и развития малого и среднего предпринимательства. Для того чтобы развить эту культуру и вывести ее на высокий, профессиональный уровень по всей стране, необходимо проводить регулярные конференции и круглые столы. Таким образом, создать площадки, где представители муниципальных органов могли бы обсудить имеющиеся проблемы и пути их решения, обменяться опытом с коллегами, перенять наиболее успешные практики в этой сфере.

Открытие даже небольших предприятий способствует пополнению местного бюджета за счет налогов, созданию рабочих мест, снижению социальной напряженности за счет повышения экономической активности населения.

Использованные источники:

1. Гянджаева С.И. Механизмы взаимодействия органов местного самоуправления и бизнес-структур при реализации муниципальных социальных функций // Вестник академии естественных наук. 2013. № 17. С. 155-158.

Аюгова А.В.
студент
экономический факультет
специальность «Экономическая безопасность»
Навасардян А.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»
ФБГОУ ВО Ульяновской ГСХА
Россия, г. Ульяновск

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА

В статье рассматривается юридическая ответственность главного бухгалтера, а именно его правовой статус, как особого должностного лица организации, который характеризуется определенной спецификой, отраженной как в практике делового оборота, так и в законодательстве. А так же его правовое положение, прописанное в бухгалтерском

законодательстве и Уголовном кодексе

Ключевые слова: *главный бухгалтер, ответственность главного бухгалтера, права и обязанности.*

Ayugova Anna Vladimirovna
student at the Faculty of Economics specialty "Economic security",FBGOU IN Ulyanovsk State Agricultural Academy
Alexandera A. Navasardyan
scientific adviser, PhD, associate professor of "Accounting and audit" FBGOU IN Ulyanovsk State Agricultural Academy

THE LEGAL RESPONSIBILITY OF THE CHIEF ACCOUNTANT

The article deals with the legal responsibility of the chief accountant, namely its legal status as a special officer of the organization, which is characterized by certain characteristics, reflected in the practice of business turnover, and the law. As well as its legal status, is registered in the accounting legislation and the Criminal Code

Keywords: chief accountant, chief accountant responsibilities, rights and duties.

Развитие в нашей стране рыночных отношений повлекло за собой реформирование бухгалтерского учета и налоговой системы. В свою очередь, это повысило роль бухгалтерской службы каждого предприятия и роль главного бухгалтера. Именно от квалификации зависит его способность быстро откликаться на изменения законодательства и финансовое благосостояние любого предприятия. Огромное значение в структуре управления каждого экономического субъекта имеет должность главного бухгалтера, а также круг его прав и обязанностей и его ответственность за принимаемые решения. Практически каждый, кто имеет должность главного бухгалтера, находится в трудовых правоотношениях с работодателем. Роль, которую играет главный бухгалтер в управление предприятием, ограничивает его права. "Должность обязывает" - мало кто понимает это изречение как ограниченность в правах работников руководящих должностей. Новшества Трудового кодекса РФ (ТК РФ) заставляют задуматься над тем, какой главный бухгалтер нужен нашей экономике.

Правовой статус, как особого должностного лица организации, характеризуется определенной спецификой, которая отражена как в практике делового оборота, так и в законодательстве. Как уже было замечено, правовое положение главного бухгалтера заключается в том, что круг его прав и обязанностей, а также порядок назначения на должность и освобождение от нее прописан не только в трудовом, но и в бухгалтерском законодательстве. В соответствии со статьей 7 Федерального закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» назначение на должность и освобождение от нее проводится руководителем организации. Главный бухгалтер несет ответственность за формирование учетной политики и ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной

бухгалтерской отчетности, а также выполнение хозяйственные операции в соответствии с законодательством Российской Федерации. Считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению без его подписи любые денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства, потому что есть требования по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений, обязательных для всех работников организации. Обычно, кому дано много власти, с того много и спрашивается, в этом не является исключением и главный бухгалтер. В данной статье попробуем кратко описать возможные основания привлечения главного бухгалтера к различным видам ответственности.

В соответствии со ст.128 Налогового кодекса РФ (НК РФ), ответственность главный бухгалтер несет за неявку, либо уклонение от явки без уважительных причин лица, вызываемого по делу о налоговом правонарушении в качестве свидетеля, это влечет взыскание штрафа в размере тысячи рублей, а неправомерный отказ свидетеля от дачи показаний, это равно даче заведомо ложных показаний и влечет взыскание штрафа в размере трех тысяч рублей. В соответствии со ст. 106 и ст.107 НК РФ, субъектом всех прочих предусмотренных правонарушений может являться лишь сам налогоплательщик либо налоговый агент, то есть организация.

В ст.192 ТК РФ, предусматривается дисциплинарная ответственность. В соответствии с ней главный бухгалтер также на общих основаниях со всеми остальными работниками несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение трудовых обязанностей, в этом случае работодатель может вынести ему замечание, объявить выговор или уволить. Главный бухгалтер может быть уволен в соответствии с п. 5 ч. 1 ст. 81 ТК РФ за неоднократное неисполнение без уважительных причин, своих трудовых обязанностей, который уже имеет дисциплинарное взыскание, такое как замечание или выговор. На основании п.6 ч.1 ст.81 ТК РФ возможно увольнение за прогул или отсутствие на рабочем месте без уважительных причин более четырех часов подряд в течение рабочего дня и появление в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения. Так же на основании этой статьи, работнику может грозить увольнении за разглашение коммерческой, служебной или иной охраняемой законом тайны, ставшей известной ему в связи с исполнением трудовых обязанностей, в том числе за разглашение персональных данных другого работника и совершение по месту работы хищения или растраты, подтвержденных соответствующим судебным актом.

В соответствии с п.7 ч.1 ст.81 ТК РФ главный бухгалтер может утратить доверие к себе со стороны работодателя, который в свою очередь может уволить его за совершение виновных действий, непосредственно обслуживающий денежные или товарные ценности. По своим способностям главный бухгалтер несет не большую материальную ответственность за причиненный работодателю прямой действительный ущерб, и ограничена

она его средней заработной платой. На основании п.9 ч.1 ст.81 ТК РФ, принятые главным бухгалтером необоснованные решения, которые повлекли за собой нарушение сохранности имущества и неправомерное его использование или иной ущерб имуществу организации грозит увольнение или возмещение материального ущерба по усмотрению руководителя организации. Исходя из этого, в трудовой договор не может быть внесено положение о полной материальной ответственности главного бухгалтера, однако можно заключить с работником отдельный договор о полной материальной ответственности, в случае, если он непосредственно обслуживает денежные средства или выполняет обязанности кассира, об этом сказано в ст. 244 ТК РФ.

В ч. 1 ст. 243 ТК РФ сказано, что главный бухгалтер, как и любой другой работник, вне зависимости от содержания его трудового договора, несет полную материальную ответственность перед работодателем. Ответственность наступает в случаях выявления недостачи ценностей, доверенных ему на основании специального письменного договора, умышленного причинения ущерба или в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения, а также при не исполнении трудовых обязанностей и разглашение сведений, которые составляют охраняемую законом тайну: государственную, служебную, коммерческую или иную. Главный бухгалтер может быть привлечен к административной ответственности за нарушение порядка работы с денежной наличностью и ведением кассовых операций, на него накладывается административный штраф в размере от четырех до пяти тысяч рублей, а на юридических лиц - от сорока до пятидесяти тысяч рублей в соответствии с ч. 1 ст. 15.1 КоАП РФ.

В ч. 1 ст. 15.3 КоАП РФ указано, что нарушение установленного срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе влечет предупреждение или наложение административного штрафа в размере от пятисот до одной тысячи рублей. В ч. 2 прописано, что нарушение срока подачи заявления о постановке организации на учет в налоговом органе, сопряженное с ведением деятельности без постановки на учет в налоговом органе влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух до трех тысяч рублей. Нарушение установленных законодательством о налогах и сборах сроков представления главным бухгалтером налоговой декларации в налоговый орган по месту учета, влечет предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от трехсот до пятисот рублей указано в ст. 15.5 КоАП РФ.

В ч. 1 ст. 15.6 КоАП РФ, написано, что за непредставление главным бухгалтером в установленный законодательством о налогах и сборах срок либо отказ от представления в налоговые органы, таможенные органы оформленных в установленном порядке документов и (или) иных сведений, необходимых для осуществления налогового контроля, а равно

представление таких сведений в неполном объеме или в искаженном виде влечет наложение административного штрафа от трехсот до пятисот рублей. За грубое нарушение главным бухгалтером требований к бухгалтерскому учету, в том числе к бухгалтерской (финансовой) отчетности, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пяти тысяч до десяти тысяч рублей. Это далеко не полный список правонарушений, за которые предусмотрена административная ответственность. Конечно, не следует обманываться, что предусмотрены такие очень скромные размеры штрафов, которые угрожают лично главному бухгалтеру. Наложение этих штрафов на должностное лицо не препятствует одновременному наложению штрафов на юридическое лицо в целом — и на гораздо более высокие суммы, которые указаны отдельно для юридических лиц. Впоследствии эти суммы могут быть взысканы работодателем с главного бухгалтера в порядке материальной ответственности.

В Уголовном кодексе для главного бухгалтера тоже предусмотрена уголовная ответственность, и он от нее никак не застрахован. Имеется ряд статей, субъектами которых могут быть только руководители организаций и главные бухгалтеры и фактически исполняющие их обязанности. В ст. 199 УК РФ предусмотрена ответственность за уклонение от уплаты налогов и сборов с организации крупном размере. Под крупным размером, в соответствии с примечанием 1 к этой статье, признается сумма налогов и (или) сборов, которая составляет, за период в пределах трех финансовых лет подряд, более двух миллионов рублей. Это выполняется при условии того, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 10 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая шесть миллионов рублей. Особо крупным размером считается сумма, которая составляется за период в пределах трех финансовых лет подряд более десяти миллионов рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 20 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая тридцать миллионов рублей.

Совершение всех бухгалтерских преступлений может быть с прямым умыслом, то есть лицо должно понимать противоправный характер своих действий и возможность наступления негативных последствий в виде недополученных налогов, и сознательно желать их наступления, иначе ему грозит штраф в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет.

Статья 199.1 УК РФ устанавливает ответственность за неисполнение обязанностей налогового агента, которое, во-первых, должно быть повлечь неполучение государством налогов в крупном либо особо крупном размере (критерии те же), а, во-вторых, должно быть совершено в личных интересах (например, главбух просто присваивает «сэкономленные» средства полностью или частично; сюда же относятся соображения карьеризма, протекционизма, семейственности, желание приукрасить действительное

положение, получить взаимную услугу, заручиться поддержкой в решении какого-либо вопроса). Карается указанное преступление штрафом в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до двух лет, а при его совершении в особо крупном размере — штрафом в размере от двухсот тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет, либо лишением свободы на срок до шести лет.

Преступление, предусмотренное ст. 199.2 УК РФ, заключается в сокрытии денежных средств либо имущества, за счет которых в порядке, предусмотренном законодательством РФ о налогах и сборах, должно быть произведено взыскание недоимки (обращаем внимание, что о взыскании пеней и штрафов речи не идет, только о недоимках по налогам), при этом критерием преступности деяния опять же является крупный размер. Наказывается штрафом в размере от двухсот тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от восемнадцати месяцев до трех лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет.

При этом при назначении наказания в виде принудительных работ либо лишения свободы за любое из вышеописанных преступлений суд может дополнительно лишить подсудимого права занимать определенные должности или заниматься определенной (в данном случае бухгалтерской) деятельностью на срок до трех лет. Наказания в Уголовном кодексе для главного бухгалтера предусмотрены суровые, не редко к совершению тех или иных правонарушений, переходящих в преступления, в той или иной форме склоняет его руководитель. Преступления для своих участников плохи тем, что не только влекут за собой более ощутимую уголовную ответственность. Обычно такие преступления легче раскрываются, если преступники не действуют со слаженно, хорошо разбираются в законодательстве. В Уголовно процессуальном кодексе существует положение, которое гарантирует получить условный срок тем обвиняемым, которые дадут правдивые показания на собственных подельников. В большинстве случаев руководители организации перекладывают ответственность на главного бухгалтера, тем самым оставаясь, как говорится не причем. Для руководителя это является оптимальной стратегией, потому что его указания в большинстве случаев документально не фиксировались, а в остальных случаях он может сослаться на незнание бухгалтерского учета переложить ответственность опять же на главного бухгалтера. Главному бухгалтеру, который сталкивается с давлением со стороны своего руководителя, лучше всего спокойно объяснить, что могут быть негативные последствия для организации. Эти последствия могут быть уголовной ответственностью, штрафными санкциями и издержками, следует

предложить какие-то иные, менее рискованные варианты налогового формирования. Иначе для бухгалтера это закончится потерей рабочего места, испорченной репутацией или реальным сроком лишением свободы. Бывают такие случаи, когда руководитель настаивает на своем, тогда главному бухгалтеру следует зафиксировать и свои размышления в письменном виде и предоставить их руководителю. Если после этого давление продолжается, лучше предложить руководителю ставить свою подпись на всех документах, которые будут оформляться в соответствии с п. 4 ст. 7 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Так же главный бухгалтер не должен отвечать за нарушения, которые допустил предыдущий. В соответствии со ст. 192 и 233 ТК РФ, а также ч. 1 ст. 1.5 КоАП РФ и ч. 1 ст. 5 УК РФ отвечать за какие-либо нарушения своего предшественника вновь принятый на работу главный бухгалтер не может и не должен, это так же относится к лицу, временно исполнявшему его обязанности в период отпуска, служебной командировки, временной нетрудоспособности. Попытки привлечь его к ответственности должны оканчиваться прекращением производства по уголовному делу за отсутствие состава преступления. В соответствии с п. 27 «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», если предусмотрена в трудовом договоре с главным бухгалтером материальная ответственность и заключен дополнительный договор, то нужно провести инвентаризацию материальных ценностей, за которые он несет непосредственную материальную ответственность.

Таким образом, бухгалтерское законодательство предоставляет главному бухгалтеру возможность выполнения возложенных на него обязанностей. Однако, учитывая сказанное выше, представляется весьма проблематична его принципиальность в споре с руководителем. Он вряд ли допусти, чтобы рядом с ним находился подчиненный, заставляющий его издавать письменные распоряжения и брать всю ответственность на себя. Как было показано выше, трудовое право дает руководителям предприятий инструментарий для освобождения от принципиальных и неугодных главных бухгалтеров, тем самым ставя под вопрос реализацию заложенных в бухгалтерском законодательстве механизмов.

Использованные источники:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 30.11.2016)
2. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 05.12.2016)
3. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016)
4. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 №174-ФЗ (ред. от 22.11.2016)
5. Дубоносов Е.С. Судебно-бухгалтерская экспертиза: учебник для вузов: Издательство Юрайт, 2014. – стр.33

УДК 368

Багова Д.К.
студент 3 курса
факультет «Учетно – финансовый»
Глотова И.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент, заведующая кафедрой «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Статья посвящена изучению сложности процесса планирования в страховых компаниях и необходимость бизнес-планирования для более успешной оптимизации проведения страховой деятельности. Рассмотрены основные элементы системы планирования, а также дана характеристика ключевым разделам и стадиям бизнес-планирования. Наглядно представлен процесс формирования финансовой стратегии страховой организации. Охарактеризованы методы прогнозирования и планирования финансового состояния страховых организаций.

Ключевые слова: бизнес-планирование, финансовая стратегия, финансовый план страховой компании, прогноз финансового состояния.

Article is devoted to studying of complexity of planning process in insurance companies and need of business planning for more successful optimization of carrying out an insurance activity. Basic elements of a planning system are considered, and also the characteristic is this to key sections and stages of business planning. Process of forming of financial strategy of an insurance company is visually provided. Forecasting methods and planning of a financial condition of insurance companies are characterized.

Keywords: business planning, financial strategy, financial plan of an insurance company, forecast of a financial condition.

На сегодняшний день главной целью деятельности страховых компаний является получение максимальной прибыли. Если же страховая компания несет убытки, это значит, что акционеры не получают дивиденды, персонал останется без премии, а значительная часть клиентов пойдет искать другую, более надежную компанию. Данная тема является актуальной, как для страховщиков, так и для страхователей, поэтому особого внимания требует проблема оптимизации проведения страховой деятельности, за счет построения эффективного процесса бизнес-планирования.

Следовательно, важное внимание необходимо обратить на вопросы определения особенностей бизнес - планирования в страховых компаниях и не просто планирования, а стратегического планирования.

Создание бизнес-плана – это поэтапный процесс развертывания стратегии до конкретных инициатив и мероприятий. Стратегическое

планирование, бизнес-планирование и бюджетирование являются этапами при определении и обосновании целей деятельности компании и способов ее достижения. Главным преимуществом бизнес-плана является то, что он имеет комплексный и системный характер, что позволяет согласовывать факторы внешней среды бизнеса с внутренними функциональными сферами деятельности самой компании.23

Основными элементами системы планирования в страховой компании выступают:

1. информационная система, что функционирует в страховой компании и обеспечивает информацией процесс планирования;
2. методологический аппарат, который используется для проведения планово-аналитической работы;
3. планово-аналитическая служба, которая производит аналитическую обработку данных, определяет плановые (целевые) показатели за период.

Бизнес-план страховой компании – это программа деятельности компании, план конкретных мер для достижения определенных целей ее деятельности, включая финансовую стратегию компании.

Цель бизнес-планирования – обоснование размера будущих доходов страховой компании.

Страховая компания, которая успешно управляет своей прибыльностью, может предоставлять качественные финансовые услуги при низких расходах. Бизнес-планирование в страховой компании именно состоит в том, что бы научиться получать дополнительную прибыль из существующих видов бизнеса.24 Процесс формирования выполнения финансовой стратегии организации представлен ниже:

Рисунок 1– Основные этапы формирования и реализации финансовой стратегии страховой компании.

[23] Мамедова, Э.А. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций / Э.А Мамедова., З.Т. Шахвердиева // Проблемы современной экономики. - 2015. - №1. – С. 137

[24] Болдырев, М.М. Повышение конкурентоспособности страховых организаций на основе централизованных бизнес-процессов. / М.М Болдырев, А.В., Дячкова, А.А. Цыганов // Сб.науч.тр. – Москва. Русайнс- 2015. – С.73

Стратегический финансовый анализ исследует влияние финансовой среды страховщика на его финансовую деятельность с целью повышения эффективности управления компанией в долгосрочном периоде. Предметом стратегического финансового анализа страховщика является его финансовая среда, а конечным результатом - определение стратегической финансовой позиции компании.

Финансовая среда страховой компании включает систему условий, возможностей и факторов влияния в сферу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов страховщика. Формирование финансового плана страховой компании, как правило, состоит из:

- бюджета доходов и расходов компании (БДР);
- сметы расходов на составляемый период;
- прогнозный баланс;
- расчет денежного потока (РДП);
- расчет операционной рентабельности;
- пояснительная записка к смете расходов;
- бюджет заработной платы;
- план мероприятий по снижению уровня убыточности.

Все показатели БДР, сметы, операционной рентабельности и прогнозного баланса формируются методом начисления.

Метод начисления — это метод оценки и учета доходной и расходной части компании, при которой суммы хозяйственных операций берутся в расчет на момент их осуществления не взирая на дату и время их зачисления и оплату денежных операций.

В процессе налогообложения методом начисления доходная часть учитывается в отчетном периоде, в котором эти доходы должны были поступить, а не в том, в котором они поступили в действительности. Расходы, в процессе налогообложения, принимаются в том отчетном периоде, к которому они относятся, а не на момент их фактического проведения.

Основная цель бюджета доходов и расходов – наглядно показать руководству организации продуктивность хозяйственной деятельности каждого отдельно взятого структурного подразделения и компании в целом в предстоящий период, установить лимиты (нормативы) основных видов расходов, прибыли, проанализировать и определить резервы формирования и увеличения прибыли, оптимизации налоговых и других отчислений в бюджет, формирования фондов накопления и потребления и т. п.

Учитывая инфляционные процессы, что происходят в Российской Федерации в последнее время, построение динамичного ряда доходов предполагает изменение денежных потоков. Разработка прогноза на основе финансовой отчетности не запрещает оценку прогноза данных, с точки зрения ожидаемого изменения экономико-правовой среды.

Методика прогнозирования основных показателей отчета о доходах и

убытках детально описан Ю.Ф. Бригхемом.25 Используя эту методику с соответствующими корректировками, обусловленными особенностями формирования прибылей страховых компаний, содержанием и структурой отечественной отчетности, можно получить прогнозированный отчет о доходах и расходах.

Создание бюджета денежных средств является наиболее сложным в бюджетировании. Бюджет денежных средств отражает планируемое поступление денег и их списание. Исходя из классического подхода, бюджет денежных средств должен содержать отдельно три вида деятельности предприятия: основную, инвестиционную и финансовую.

Создание бюджета планируемых потоков денежных средств может быть создано на основе прямого или косвенного метода. Косвенный метод основан на анализе статей баланса и отчета о финансовых результатах и позволяет показать взаимосвязь между разными видами деятельности предприятия, а также устанавливает взаимосвязь между чистой прибылью и изменениями в активах предприятия.

Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по банковским счетам предприятия за предыдущие периоды и дополнительной информации, предоставляемой различными службами предприятия.

Создание бюджета движения денежных средств по прямому методу более реалистично и требует от специалиста не только умения составить его по предоставленным данным, но и аналитического подхода к этим данным, знания менеджмента предприятия и сложившейся внутренней атмосферы, анализа окружающей среды и интуиции.

Эти, на первый взгляд, несущественные детали могут оказать сильное влияние на фактическое выполнение запланированного бюджета.

Последним пунктом финансового плана страховой компании составляется план мероприятий по снижению уровня убыточности.

Таблица 1– Мероприятия по снижению убыточности страховых компаний на 2016 г.26

Описание мероприятия	Срок выполнения	Ожидаемый эффект снижения убыточности.	Ответственное должностное лицо
Селекция ОСАГО – полное исключение страхования ТАКСИ, уменьшение продаж ОСАГО других регионов.	I квартал 2016 г.	20 %	Директор филиала/ Заместитель директора по продажам
Страхование КАСКО по калькулятору с повышающими коэффициентами. Для водителей с небольшим стажем, и исключения	I квартал	25 %	Директор филиала/ Заместитель директора по

[25] Бригхем, Ю.Ф. Финансовый вестник / Ю.Ф. Бригхем, М. Эрхардт// Сб. Науч.жур. –Москва, 2011г. – С. 170 – 226.
[26] Рейтинг страховых компаний: [Электронный ресурс]- Режим доступа- www.inguru.ru

страхования водителей со стажем до 2-х лет.	2016 г.		продажам
Наращиваение объема страхования КАСКО иностранных автомобилей отечественного производства путем применения повышающих коэффициентов	I-II квартал 2016 г.	25 %	Директор филиала/ Начальник отдела партнерских продаж
Увеличение продаж по не моторным видам: страхование имущества физических, юридических лиц, страхование всех видов ответственности, наращивание объемов продаж по ДМС.	I и II квартал 2016 г. Полученный результат сохранить в III – IV квартале	30 %	Директор филиала / Начальник отдела агентских продаж

Данный план является предписанием для руководителей отделений или филиалом, что бы они начинали работу нового бюджетного года с целенаправленными действиями на снижения убыточности своего филиала, что повысит рентабельность филиала в целом.

В целом, использование, рассмотренных методов прогнозирования финансовых показателей деятельности страховой компании дает возможность существенно повысить информационный уровень его финансового управления.

Важно заметить, что задача проведения прогнозного финансового состояния компании должна быть направлена не только на увеличение страховых взносов, расширение клиентской базы, сохранение существующих клиентов компании, использование широкого спектра номенклатуры страховых продуктов, но и проведение профилактических мер от наступления страхового случая, во избежание увеличения страховых выплат.

Использованные источники:

1. Болдырев, М.М. Повышение конкурентоспособности страховых организаций на основе централизованных бизнес-процессов. / М.М Болдырев, А.В., Дячкова, А.А. Цыганов // Сб.науч.тр. – Москва. Русайнс-2015. – С.73
2. Бригхем, Ю.Ф. Финансовый вестник / Ю.Ф. Бригхем, М. Эрхардт// Сб. Науч.жур. –Москва, 2011г. – С. 170 – 226.
3. Мамедова, Э.А. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций / Э.А Мамедова., З.Т. Шахвердиева // Проблемы современной экономики. - 2015. - №1. – С. 137
4. Рейтинг страховых компаний: [Электронный ресурс]- Режим доступа- www.inguru.ru

УДК 311.42: 636.2.034 (470.620)

Бадальянц С.В.
студент
факультет «Учетно-финансовый»
КубГАУ
Малыгина Е.Г.
старший преподаватель
кафедра «Статистика и прикладная математика»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА (ПО ГРУППАМ ХОЗЯЙСТВ ВОСТОЧНОЙ ЗОНЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

В данной статье рассматривается влияние отдельных факторов на эффективность производства молока. Мы провели корреляционно-регрессионный анализ для выявления степени влияния факторных признаков на результативный. В статье были предложены способы повышения эффективности производства молока.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, коэффициенты корреляции, коэффициенты регрессии, коэффициент эластичности, эффективность производства молока, себестоимость молока.

Исторически первой отраслью общественного производства было сельское хозяйство как отрасль материального производства. В эпоху большего развития промышленности и других сфер экономики значение сельского хозяйства остается неизменным. Поскольку потребление продуктов питания является неотъемлемой частью жизни людей.

Одной из ведущих отраслей сельского хозяйства является животноводство. Отрасль животноводства дают ценные и необходимые продукты, занимающие важное место в рационе питания населения. Это такие продукты как: молоко, творог, масло, яйца, мясо и т.д. Ведущее место в животноводстве страны занимает скотоводство (разведение крупного рогатого скота). КРС, по сравнению с другими видами животных, обладает наивысшей молочной продуктивность. От коровы при правильном содержании и выращивание получают по 6 – 7 тыс. кг молока в год, при жирности до 4% и выше.

Эффективность работы сельскохозяйственных организаций отрасли молочного скотоводства может изменяться под влиянием многих факторов, при этом влияние может осуществляться как одним фактором, так и в комплексе. Относительно точное и полное представление о достигнутом уровне эффективности предприятия в сравнении с другими, с типичными структурами производства, дает исчисление наиболее общих показателей. Но поиск основных источников роста эффективности должен опираться на тщательный анализ динамики и размера частных показателей

эффективности. Для молочной отрасли традиционными частными показателями являются надой на одну корову, себестоимость 1 ц молока, затраты труда и кормов на 1 ц молока.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем эффективности сельскохозяйственного производства. В себестоимости молока практически находят отражение все стороны деятельности предприятия молочного направления: уровень производительности труда, уровень продуктивности коров, эффективность применяемых технологий производства и организации и многие другие значимые факторы[2].

Снижение себестоимости молока является одной их первоочередных и актуальных задач отрасли животноводства. Особую актуальность проблема снижения себестоимости приобретает на современном этапе. Возрастающий спрос населения на молоко вызывает необходимость больших затрат на расширение их производства, поэтому значение отрасли и изучение ее размеров в экономике предприятия позволяет разработать мероприятия по снижению себестоимости молока и повышению эффективности производства.

Для решения проблемы снижения себестоимости производства необходимо провести анализ факторов, влияющих на эффективность производства, который позволят определить совместное влияние множества взаимосвязанных и единовременно действующих признаков, а также отдельное влияние каждого признака на экономическое явление.

Существующие между явлениями формы и виды связей весьма разнообразны по своей классификации. Предметом статистики являются только такие из них, которые имеют количественный характер и изучаются с помощью количественных методов. Рассмотрим метод корреляционно-регрессионного анализа, который является основным в изучении взаимосвязей явлений.

Корреляционно-регрессионный анализ – это один из способов решения задач и поиска информации. Он позволяет определить совместное влияние множества взаимосвязанных и единовременно действующих признаков, а также отдельное влияние каждого признака на экономическое явление[2]. Благодаря этому типу анализа можно оценить степень взаимосвязи между несколькими признаками, между признаками и полученным результатом, а также смоделировать уравнение регрессии, описывающие форму взаимосвязи.

Основные задачи корреляционно-регрессионного анализа – это выявление факторов, существенно влияющих на экономический результат явления или процесса, и использование полученной информации для усовершенствования планирования экономического процесса или явления[2].

Основной метод корреляционного анализа – это линейный коэффициент корреляции. Он может принимать значение от -1 до +1. Чем ближе значение к 1, тем сильнее связь между фактором и результатом.

Положительные значения говорят о прямой взаимосвязи, а отрицательные – об обратной. Коэффициент принимает значение "ноль" в том случае, если между признаками отсутствует взаимосвязь.

Проведем корреляционно-регрессионный анализ 29 хозяйств Краснодарского края, расположенных в Гулькевичском, Динском, Калининском, Красноармейском, Новокубанском, Тбилисском и Усть-Лабинском районах.

Данные полученные в результате проведения описательной статистики представлены в таблице 1. В данном анализе результативным признаком Y будет являться себестоимость 1 ц молока в рублях, а факторными признаками будут:

X1 – удои молока от 1 коровы в центнерах;

X2 – затраты труда на 1 корову (голову) в человеко-часах;

X3 – затраты на корма на 1 корову (голову) в рублях.

Таблица 1 – Данные описательной статистики по группе исследуемых предприятий.

Условные обозначения	Показатели	Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Коэффициент вариации, %
Y	Себестоимость 1 ц молока, руб.	1305,17	279,73	21,44
X1	Удои молока от 1 коровы, ц	50,70	12,59	24,82
X2	Затраты труда на 1 корову, чел.-ч	124,42	65,32	52,50
X3	Затраты на корма на 1 корову, руб.	29863,26	12148,85	40,68

Данные таблицы 1 показывают, что по совокупности предприятий средняя себестоимость 1 ц молока составила 1305,17 рублей и в среднем между предприятиями она варьирует в границах 1305,17 ± 279,73 руб., то есть от 1025,44 руб. до 158,49 руб.. Коэффициент вариации составил 21,44%, что свидетельствует о том, что совокупность предприятий по себестоимости 1 ц молока является однородной, так как он не превышает 33,3%.

В среднем удои молока от 1 коровы по совокупности предприятий составили 50,7 ц , между предприятиями они варьируются в границах 50,7 ± 12,58 ц, то есть от 38,12 до 63,28 ц. Коэффициент вариации составил 24,82 %, что говорит об однородности совокупности предприятий по данному признаку.

Средние затраты труда на 1 корову по совокупности предприятий составили 124,42 чел.-ч и в среднем по предприятиям они варьируются в пределах 124,42 ± 65,32 чел.-ч, то есть от 118,2 до 189,74 чел.-ч. Коэффициент вариации составил 52,50%, что свидетельствует об очень больших различиях в затратах труда на 1 корову между предприятиями, так

как он превышает 33,3%.

В среднем по совокупности предприятий затраты на корма на 1 корову составили 29,9 тыс. руб. и между предприятиями они варьируются в границах 29,9 ± 12,1 тыс. руб., то есть от 17,7 тыс. руб. до 42,0 тыс. руб.. Коэффициент вариации составил 40,68%, что говорит об очень высокой колеблемости в затратах на корма на 1 голову.

Далее в таблице 2 представлена матрица парных коэффициентов корреляции между изучаемыми переменными. Она составлена по изучаемой совокупности 29 предприятий в программе Microsoft Excel с использованием инструмента пакета анализа «Корреляция».

Таблица 2 – Парные коэффициенты корреляции между признаками

	Y	X1	X2	X3
Y	1			
X1	-0,160	1		
X2	0,432	0,337	1	
X3	0,303	0,676	0,328	1

Парные коэффициенты корреляции показывают, что связь между себестоимостью 1 ц молока и удоями молока от 1 коровы обратная очень слабая, между себестоимостью 1 ц молока и затратами труда на 1 корову средняя, а между себестоимостью 1 ц молока и затратами на корма на 1 корову слабая. Наблюдается сильная связь между удоями молока от 1 коровы и затратами на корма на 1 корову.

Далее необходимо рассмотреть уравнение множественной регрессии, которое имеет вид[1]:

$$Y = b0 + b1x1 + b2x2 + b3x3 \quad (1)$$

Найдем параметры этого уравнения с помощью программы Microsoft Excel, используя инструмент пакета анализа «Регрессия». Результаты расчетов регрессионного анализа представлены в таблице 3:

Таблица 3 – Коэффициенты регрессии

Y–пересечение	1462,069
X1	-17,127
X2	2,020
X3	0,015

Линейное уравнение множественной регрессии примет вид:

$$Y= 1462,069 – 17,127x1 + 2,02x2 + 0,015x3$$

Коэффициенты множественной регрессии показываю, что при увеличении удоев молока на 1 ц себестоимость 1 ц молока уменьшится на 17,13 руб. (при исключении влияния факторов x2 и x3), при увеличении затрат труда на 1 корову на 1чел.-ч себестоимость 1 ц молока увеличится на

2,02 руб. (исключив влияние факторов x1 и x3), при увеличении затрат на корма на 1 корову на 1 руб. себестоимость 1 ц молока увеличится на 0,02 руб.

Далее найдем β – коэффициенты, используя их связь с коэффициентами bj уравнения регрессии по формуле[1]:

$$\beta j = b_j \frac{\sigma_{xj}}{\sigma_y} \quad (2)$$

$$\beta_1 = -17{,}127 \cdot \frac{12{,}584}{279{,}729} = -0{,}770$$

$$\beta_2 = 2{,}02 \cdot \frac{65{,}323}{279{,}729} = 0{,}472$$

$$\beta_3 = 0{,}015 \cdot \frac{12148{,}853}{279{,}729} = 0{,}651$$

По величине данных коэффициентов можно сделать вывод об относительной силе влияния факторов на изменение результативного признака. На себестоимость 1 ц молока значительно более сильное влияние оказывают затраты на корма на 1 корову и значительно меньшее удои молока от 1 коровы.

Далее коэффициенты эластичности по следующей формуле [1]:

$$Эyxj = bj \cdot \frac{\bar{x}_j}{\bar{y}} \quad (3)$$

$$Э_{yx_1} = -17{,}127 \cdot \frac{50{,}70}{1305{,}17} = -0{,}665$$

$$Э_{yx_2} = 2{,}02 \cdot \frac{124{,}42}{1305{,}17} = 0{,}193$$

$$Э_{yx_3} = 0{,}015 \cdot \frac{29865{,}26}{1305{,}17} = 0{,}343$$

Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов изменяется результативный признак при изменении факторного на 1%. При увеличении удоев молока от 1 коровы на 1 % себестоимость 1 ц молока уменьшится на 0,665%, исключив влияние второго и третьего факторов. Если увеличить затраты труда на 1 корову на 1%, то себестоимость 1 ц молока увеличится на 0,193%, исключив при этом влияние первого и третьего факторов. А увеличив затраты на корма на 1 корову на 1% себестоимость увеличится на 0,343%, исключив влияние удоев молока от 1 коровы и затрат труда на 1 корову.

Таблица 4 – Регрессионная статистика

Множественный R	0,728
R-квадрат	0,529
Нормированный R-квадрат	0,473
Стандартная ошибка	203,094

Наблюдения	29

В таблице 4 указан коэффициент множественной корреляции, который объясняет тесноту связи между результативным признаком и факторными. Коэффициент множественной корреляции R = 0,728, что свидетельствует о сильной (тесной) связи между себестоимостью 1 ц молока и тремя факторами, причем 52,9% вариации результативного признака объясняется вариацией факторного признака, а на долю прочих факторов приходится 47,1%.

Таблица 5 – Дисперсионный анализ

Источник вариации	Число степеней свободы	Суммы квадратов	Средние квадрата	F	F кр.
	df	SS	MS		
Регрессия	3	1159763,38	386587,79	9,372	0,00025
Остаток	25	1031181,58	41247,26		
Итого	28	2190944,96			

Далее оценим значимость уравнения регрессии и множественного коэффициента детерминации R2 с помощью критерия F – Фишера.

Выдвигается нулевая гипотеза H0: R2 = 0 и альтернативная гипотеза H1: R2 ≠ 0. Наблюдаемо значение критерия (Fн) находится по формуле 5:

$$F_н=\frac{R^2}{1-R^2} \div \frac{m}{n-m-1} \quad (5)$$

где m – число факторов в линейном уравнении;

n – число единиц наблюдения[1].

Fн = 9, 372

При уровне значимости α = 0,05 и числе степеней свободы k1 = m = 3, k2 = n – m – 1 = 29 – 3 – 1 = 25, по таблице значений критерия F – Фишера критическое значение составляет 2,99, то есть Fкр = 2,99.

Так как Fн > Fкр , то нулевую гипотезу о незначимости величины R2 отклоняем, то есть уравнение множественный регрессии и множественный коэффициент детерминации статистически значимы.

Правильность данного решения можно проверить, сверив полученный результат с данными таблицы 5 «Дисперсионный анализ». Данная таблица, рассчитанная в программе Microsoft Excel, необходима для оценки результата значимости множественного уравнения регрессии.

Благодаря проведенному анализу мы оценили степень взаимосвязи между несколькими признаками, между признаками и полученным результатом, а также смоделировали уравнение регрессии, описывающие форму взаимосвязи.

Коэффициент множественной корреляции R = 0,728, что свидетельствует о сильной (тесной) связи между себестоимостью 1 ц молока

и тремя факторными признаками, причем 52,9% вариации результативного признака объясняется колеблемостью выбранных факторов, а на долю прочих факторов приходится 47,1%.

Для большего повышения уровня эффективности производства молока можно предложить следующие решения:

— снизить себестоимость 1 ц молока за счет увеличения продуктивности коров;

— повысить удои молока за счет улучшения кормовой базы, сбалансированности рациона по питательным веществам;

— применять эффективные технологии и технические средства, для дозирования выдачи кормов животным в зависимости от их продуктивности и физиологического состояния. В молочном скотоводстве большое влияние на качество получаемой продукции оказывают способы механизации доения коров, очистки, охлаждения, хранения и первичной обработке молока. При выполнении перечисленных процессов и операций затрачивается до 35 – 40% труда, средств и энергии на обслуживание животных.

— больше внимания уделять качеству реализуемой продукции и каналам ее реализации.

Все это позволит организации повысить эффективность производства молока.

Использованные источники:

1. Бондаренко П.С. и др.; Практикум по эконометрике: учеб.-практ. пособие для бакалавров / по ред. Бондаренко П.С. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 164 с.

2. Гусаров В.А., Кузнецова Е.И.; Статистика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Гусарова В.М. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 479 с.

Базарова З.Т.
студент 4 курса
Базаров Р.Т., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Зеленодольский институт машиностроения и информационных технологий КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Россия, г. Зеленодольск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития некоммерческих организаций на примере Республики Татарстан за 2015 и 2016 года. Также приведены плюсы и минусы сегодняшней системы

взаимодействия некоммерческих организаций с государством и самим населением. Приведено множество примеров, которые показывают то, что необходимо совершенствовать данную систему.

Ключевые слова: некоммерческая организация, некоммерческий сектор, услуги, качество.

Сегодня некоммерческие организации создаются не только с целью проведений социально-значимых проектов, но и с целью ухода от налогов, для проведений коррупционных сделок, а также для финансирования оппозиции, экстремистов и террористов [5, 217]. Тем самым, цель работы заключается в предложении «НКО-ревизора», который будет выявлять и бороться с противоправными действиями некоммерческого сектора, с помощью предложенных инструментов и показателей, которые позволят определять прозрачность некоммерческих организаций [1, 105].

Финансирование данного сектора в 2016 составило 225 млн. рублей. В 2011 году сумма расходов бюджета РТ на поддержку составили 191 млн., следовательно, за пять лет видим тенденцию к увеличению темпа роста, который составил 118% [9, 191].

Сегодня в Татарстане насчитывается 5768 НКО, в их работу вовлечены более 1,2 млн. человек. Наша республика лидирует по данному показателю. Динамика роста некоммерческих организаций такова: 2011 год – 3964 организации, 2012 год – 4116, 2013 год – 4310, 2014 год – 5270 и в 2015 – 5460 НКО. Следовательно, динамика идет вверх, что подтверждает развитие некоммерческого сектора. За пять лет произошел рост на 146%. 1/5 часть некоммерческого сектора России [7, 2103].

По статистическим данным НКО РТ, в Казани более 550 НКО, из которых более 160 на религиозной основе. 7,5 тысяч человек приходится на одно религиозное объединение, и на 10 кв.км. находится 4 РО. Из огромного количества НКО на портале НКО РТ лишь 7 имеют рейтинг, что подтверждает их эффективность работы.

Минюст должен проверять НКО один раз в три года, но, естественно, это нереально при имеющейся численности штата: всего - 53 юриста, а работают - 46.

В нашей республике и самое большое в ПФО количество религиозных организаций - их 1542, это 22 процента от общего числа религиозных объединений в округе. Больше, чем в любом другом регионе ПФО, в Республике Татарстан и мусульманских организаций, а всего в Татарстане зарегистрированы 20 конфессий, 1,5 тыс. религиозных организаций, из них 1,1 тыс. – мусульманские, 293 – Русской православной церкви.

Евангельских христиан насчитывается 26 организаций; христиан веры евангельской-пятидесятников – 17; адвентистов седьмого дня – 10; лютеран – 4; свидетелей Иеговы – 5; старообрядческих – 5; евангельских христиан-баптистов – 6; иудейских – 3; истинно-православной церкви – 2; римско-католических – 2; сознания Кришны – 2; буддистских – 1; Веры Бахаи – 1; новоапостольской церкви – 1; реформаторской церкви – 1; христиан веры

евангельской – 3; церкви Иисуса Христа святых последних дней (мормонов) – 1; церкви последнего завета (виссарионовцев) – 1.

Далее, обозначим “плюсы” организации НКО:

Во-первых, чтобы организовать НКО достаточно 2-3 дней и минимально затраченного количества денег при том, что для открытия коммерческого бизнеса тратится много больше времени и денег, хотя этот сектор для экономического развития намного важнее, так как бизнес дает добавочную стоимость и составляет валовый продукт [2, 92].

Во-вторых, НКО может без всяких ограничений выбрать УСН или отчетность по доходам и расходам, что не включает в себя детализацию финансовых потоков [3]. В качестве оценки прозрачности деятельности НКО будут использоваться следующие инструменты-показатели:

1) Показатель прозрачности и эффективности. Он будет состоять из определения следующих критериев:

А) Наличие иностранного финансирования,

Б) Объемы денежных потоков в соразмерности НКО,

В) Постоянные партнеры, оказывающие финансовые дарования,

Г) Аудиторская оценка результатов реализованных программ,

Д) Налоговые отчисления,

Е) Отчет о деятельность НКО

2) Умная коробка для пожертвований, которая оснащена датчиком подсчета денег для того, чтобы контролировать суммы пожертвований и целевое их использование. Их наличие будет говорить о прозрачности НКО, а их отсутствие сразу же будет ставить НКО под присмотр.

3) Обязательное открытие счета в банке и проведение всех операций, а также получение финансовой помощи только через банк, что позволит отслеживать суммы поступлений и их дальнейшее использование.

Таким образом, мы предложили создать некоммерческую организацию-ревизор, которая позволит нам, выявить прозрачность деятельности некоммерческих организаций с помощью инструментов и показателей оценки их деятельности на территории Республики Татарстан и всей страны в целом.

Использованные источники:

1. Индекс потребительской уверенности: место и роль в российской экономики, Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, Издательство «Институт Стратегических исследований», Москва, 2013, - С. 151-154.

2. Базаров Р.Т., «Особенности инновационного процесса в банковской системе», Сегодня и завтра российской экономики, выпуск №6, ЗАО Издательство «Экономическое образование», Москва, 2013, С. 86-91.

3. Базаров Р.Т., «Современное состояние и перспективы совершенствования методов инвестирования и финансирования в некоммерческие организации», Горизонты экономики, № 6, Издательство «Экономика», Москва, 2014, - С. 104-109.

4. Базаров Р.Т., К вопросу о совершенствовании процессов управления развитием инновационной экономики в России, Экономический анализ: теория и практика, №4, Издательский дом Финансы и кредит, Москва, 2014, - С. 55-60.
5 Тишкина Т.В.Управление знаниями как условие обеспечения адаптивности предприятия в современных условиях //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 5-1. С. 215-218.
6.Тишкина Т.В. Стабилизация системы управления на предприятиях деревообработки в условиях кризиса //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 9. С. 189-193.
7. Тишкина Т.В., Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Синетова Р.Г. Повышение эффективности системы управления предприятия на основе системного анализа //Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 2101-2105.

Базаров Р.Т., к.э.н.
доцент
Зеленодольский институт машиностроения и информационных технологий КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Россия, г. Зеленодольск

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается государственное влияние и регулирование деятельности некоммерческих организаций в Республике Татарстан. Также рассмотрены проблемы и перспективы будущего взаимодействия некоммерческого сектора, государства и населения в целом.

Ключевые слова: некоммерческий сектор, государство, некоммерческие организации, финансирование, инвестирование.

Некоммерческой в российском законодательстве называется организация, которая не ставит основной целью своей деятельности извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками. Она создается для оказания услуг в социальной, благотворительной, культурной, образовательной сферах, защиты прав граждан и организаций, оказания юридической помощи и для других целей. На середину февраля 2015 года Минюстом было зарегистрировано 225 724 НКО. Среди них профсоюзы, религиозные организации, некоммерческие и общественные фонды, автономные некоммерческие организации и прочие учреждения. Больше всего НКО в Москве (15,2 процентов от общего числа), Московской области (6,4 процентов), Санкт-Петербурге (5,4 процентов) и Краснодарском крае (3 процента).

В первом чтении президентские Госдума поправки, регламентирующие порядок исключения некоммерческих организаций из реестра иностранных агентов. Полностью одобрить закон депутаты обещают оперативно. Таким образом закрывается правовой вакуум: сейчас в перечень агентов можно попасть по решению Минюста, а выйти из него нельзя. По мнению депутатов, законопроект стал компромиссом между властью и некоммерческими организациями [1, с. 153].

Госдума в пятницу, 20 февраля, утвердила в первом чтении президентские поправки, в которых описывается порядок исключения некоммерческих организаций из реестра иностранных агентов — изменения в законы «Об общественных объединениях» и «О некоммерческих организациях». Владимир Путин внес их в Госдуму 4 февраля.

Согласно документу, желающей избавиться от клейма «агента» некоммерческой организации надо подать заявление в Минюст, после чего ведомство обязано незамедлительно начать ее проверку, поставив в известность прокуратуру. Если выяснится, что в течение года НКО не получала денег или иного имущества из-за рубежа и (или) не участвовала в политической деятельности на территории России, то она сможет рассчитывать на исключение из реестра [2, с. 87].

Еще одно основание — если некоммерческая организация не позднее чем через три месяца со дня признания ее иностранным агентом отказалась от зарубежного финансирования и вернула полученные деньги грантодателям. В этом случае Минюст должен принять решение об исключении из реестра в течение трех месяцев (со дня поступления заявления от некоммерческих организаций). У ведомства будет возможность отказать в просьбе заявителя, если предоставленные сведения окажутся недостоверными [4, с. 56].

Поправки закрывают пробел в законодательстве: сейчас Минюст имеет право вносить некоммерческие организации в реестр, однако процедура исключения в законодательстве не предусмотрена. Поэтому некоммерческая организация не может выйти из реестра, даже если в судебном порядке доказала незаконность включения ее в этот перечень. Выступая в Госдуме, полномочный представитель президента в нижней палате парламента Гарри Минх признал, что на данный момент есть организации, прекратившие заниматься политической деятельностью, но оставшиеся в реестре [5, с. 218].

Предложения к президентским поправкам готовила также Общественная палата России, которая по результатам нулевого чтения рекомендовала депутатам внести в проект дополнительные основания для выхода НКО из реестра: по решению суда и в случае, если она была включена в реестр по ошибке.

Закон об некоммерческих организациях -иностранных агентах был принят в 2012 году. Его авторы ставили задачу не допустить влияния иностранного капитала на российскую политическую систему. В законе иноагентами названы некоммерческие организации, получающие деньги и

иное имущество от иностранных источников и участвующие в политической деятельности на территории РФ.

Регистрироваться самостоятельно в качестве агентов никто из НКО не хотел, и через год Минюсту дали право принудительно вносить в специальный реестр те из них, у которых обнаружит признаки политической деятельности и финансирование из-за рубежа [6, с. 191].

Некоммерческой в российском законодательстве называется организация, которая не ставит основной целью своей деятельности извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками. Она создается для оказания услуг в социальной, благотворительной, культурной, образовательной сферах, защиты прав граждан и организаций, оказания юридической помощи и для других целей [3, с. 107].

На середину февраля 2015 года Минюстом было зарегистрировано 225 724 НКО. Среди них профсоюзы, религиозные организации, некоммерческие и общественные фонды, автономные некоммерческие организации и прочие учреждения. Больше всего НКО в Москве (15,2 процентов от общего числа), Московской области (6,4 процентов), Санкт-Петербурге (5,4 процентов) и Краснодарском крае (3 процента).

По словам депутата от «Справедливой России», зампредседателя профильного комитета по делам общественных объединений и религиозных организаций Александра Тарнавского, «президент отреагировал на желание малой, но политически активной группы общественности» и его законопроект стал компромиссом между некоммерческим сектором и властями. «Мы в комитете решили, что срок на предоставление поправок будет минимальным, чтобы оперативно его принять», — сказал он.

Олег Смолин из КПРФ обратил внимание Гарри Минха на еще одну давнюю проблему НКО — необходимость конкретизации понятия «политическая деятельность». По мнению представителя президента, проблема оценочного суждения относительно того, является ли деятельность той или иной НКО политической, существует. Но, отметил он, окончательного решения по этому вопросу пока нет. Например, Минюст настаивает на том, что в рамках федерального закона невозможно дать такой деятельности исчерпывающее определение.

Сопредседатель правозащитной ассоциации «Голос» Андрей Бузин заявил «Ленте.ру», что внесенные президентом поправки — это сигнал, данный Владимиром Путиным государственным органам. «Я уверен, что и сейчас Минюст при желании мог исключить нас из реестра, руководствуясь своими внутренними постановлениями, — говорит он. — Но команды не было, и этого не сделали». В сентябре 2014 года Мосгорсуд отменил решение ведомства о признании «Голоса» иностранным агентом. В самой организации утверждают, что иностранное финансирование не получали с середины 2012 года.

Члена правления правозащитного общества «Мемориал» Александра

Черкасова (организация в настоящее время судится с Минюстом) новшества не обнадеживают. Он считает, что закон об иностранных агентах «исправлению не подлежит».

«Мы против самого термина "иностранный агент", который связывает получение финансирования от иностранного источника с действиями в интересах этого источника, — заявил он «Ленте.ру». — Это несправедливо по отношению к организациям, занимающимся гуманитарной деятельностью: проблемами беженцев, военнослужащих, заключенных, то есть людей, которые систематически сталкиваются с нарушением своих прав». По его мнению, чтобы избежать конфликта интересов, неправительственные организации должны иметь различные источники поступления средств. Черкасов считает, что требование вернуть все деньги спонсору делает выход из числа агентов невозможным.

Сфера НКО будет находиться под пристальным вниманием законодателей. В ближайшее время президентский Совет по правам человека (СПЧ) и Минюст представят главе государства концепции новых рамочных законопроектов — новую редакцию закона «О некоммерческих организациях» и концепцию закона «О праве граждан на объединение», который должен заменить действующий «Об общественных объединениях». Предполагается, что первый будет регулировать вопросы, касающиеся имущества, реорганизации, финансирования и ликвидации НКО, а второй — их деятельность и отношения с государством. НКО разделят по организационно-правовым формам, перечисленным в новой редакции Гражданского кодекса.

Государство намерено поддерживать социально-ориентированные, «общественно полезные» НКО, а не политические. Руководство администрации президента (АП) призывает региональные власти не дистанцироваться от этого. В конце января первый заместитель руководителя АП Вячеслав Володин говорил, что некоммерческих организаций, занимающихся решением общественно полезных задач, большинство, поэтому «работать с НКО надо» [7, с. 2104].

Государство задумалось над тем, чтобы у ведомств, как федеральных, так и региональных, появилась возможность передавать часть своих функций некоммерческим организациям — в тех областях, где они более качественно, чем бюджетные учреждения, смогут выполнить работу (например, помощь больным, защита животных). Концепцию по поддержке социальных НКО до конца марта планирует подготовить Общественная палата.

Реестр НКО-иностранных агентов ведет Министерство юстиции. На данный момент в него внесена 41 некоммерческая организация.

Первым иностранным агентом стала ассоциация «Голос», специализирующаяся на защите прав избирателей. В отношении этой организации Минюст возбуждал административное дело за отказ регистрироваться в качестве агента, и в апреле 2013 года «Голос» был

признан судом виновным в нарушении закона об НКО. В июне 2014-го ассоциацию внесли в реестр Минюста. Претензии к «Голосу» были связаны с получением норвежской премии имени Андрея Сахарова, при этом руководство ассоциации отрицало финансирование из-за рубежа.

В сентябре прошлого года Мосгорсуд отменил решение о признании «Голоса» иностранным агентом. «Голос» проводит долгосрочное и краткосрочное наблюдение за выборами в России. В 2011 году организация вместе с «Газетой.ру» создала проект «Карта нарушений».

Вместе с «Голосом» в перечень иноагентов в июне прошлого года также попали саратовский Центр социальной политики и гендерных исследований, фонд«Костромской центр поддержки общественных инициатив» и правозащитная организация «Союз "Женщины Дона"».

Основная задача учрежденного в 1989 году информационно-просветительского центра «Мемориал» — исследование политических репрессий в Советском Союзе. После вступления в силу закона об НКО организация должна была признать себя иностранным агентом. В мае 2014 года «Мемориал» был признан таковым Замоскворецким судом города Москвы. По данным прокуратуры, общество финансировалось из США. Одну судебную победу «Мемориал» уже одержал: в январе 2015 года Верховный суд России встал на сторону организации, отказавшись ее ликвидировать, поскольку она полностью устранила нарушения закона.

В декабре 2014 года по результатам проверки Минюста в реестр внесли Сахаровский центр — московскую организацию, пропагандирующую наследие академика Сахарова. Власти утверждают, что центр финансируется из США, Польши, Нидерландов и Германии.

По словам адвоката центра Елены Першаковой, решение о «политическом» характере его деятельности было принято на основании того, что в ходе публичных дискуссий и круглых столов на его площадке высказывались негативные оценки в отношении принимаемых государственными органами решений и проводимой ими политики, а также критиковалось российское законодательство.

В сентябре 2014 года в реестр по представлению столичной прокуратуры внесли научный центр международных исследований «ПИР».

Не везет НКО, занимающимся гендерной проблематикой. В феврале 2014 года в реестр попал Самарский центр гендерных исследований, получающий, по данным прокуратуры, финансирование из Германии.

В декабре 2014 года агентом была признана архангельская общественная организация «Ракурс», оказывающая социально-психологическую и правовую помощь лесбиянкам, геям, бисексуалам и трансгендерам. По данным прокуратуры, организация финансировалась из Нидерландов. В реестре есть также мурманский Центр социально-психологической помощи и правовой поддержки жертв дискриминации и гомофобии «Максимум».

Отдельная группа НКО в реестре иноагентов — те, чья деятельность

связана с медиа. В ноябре 2014 года список пополнили частное информагентствоМЕМО.РУ и Институт региональной прессы. Руководители института не отрицали зарубежного финансирования, но заявили, что будут в суде отстаивать свои права.

В феврале 2014 года в перечень иностранных агентов был включен Фонд«Институт развития свободы информации» (ИРСИ), занимающийся мониторингом сайтов органов власти, формированием рейтингов их информационной открытости, защитой прав на предоставление социально-значимой информации.

Поводом стало участие учредителя фонда Ивана Павлова во встрече правозащитников с президентом США Бараком Обамой во время саммита G20. В реестр также записан Фонд поддержки свободы прессы (Москва).

В июле 2014 года Минюст включил в перечень правозащитную организацию «Солдатские матери Санкт-Петербурга». Это решение оспаривается. Проверка организации была инициирована православным активистом и помощником петербургского депутата Виталия Милонова Анатолием Артюхом. Он обратился в ФСБ и прокуратуру, поскольку подозревал, что «Солдатские матери» консультируют юношей-уклонистов и военнослужащих-дезертиров. Осенью 2014 года в НКО заявили, что Минюст отказался исключить организацию из списка, сославшись на отсутствие в законе механизма такой процедуры.

Использованные источники:

1. Индекс потребительской уверенности: место и роль в российской экономики, Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, Издательство «Институт Стратегических исследований», Москва, 2013, - С. 151-154.

2. Базаров Р.Т., «Особенности инновационного процесса в банковской системе», Сегодня и завтра российской экономики, выпуск №6, ЗАО Издательство «Экономическое образование», Москва, 2013, С. 86-91.

3. Базаров Р.Т., «Современное состояние и перспективы совершенствования методов инвестирования и финансирования в некоммерческие организации», Горизонты экономики, № 6, Издательство «Экономика», Москва, 2014, - С. 104-109.

4. Базаров Р.Т., К вопросу о совершенствовании процессов управления развитием инновационной экономики в России, Экономический анализ: теория и практика, №4, Издательский дом Финансы и кредит, Москва, 2014, - С. 55-60.

5. Тишкина Т.В.Управление знаниями как условие обеспечения адаптивности предприятия в современных условиях //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 5-1. С. 215-218.

6.Тишкина Т.В. Стабилизация системы управления на предприятиях деревообработки в условиях кризиса //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 9. С. 189-193.

7. Тишкина Т.В., Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Синетова Р.Г.

Повышение эффективности системы управления предприятия на основе системного анализа //Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 2101-2105.

Базарова З.Т.
студент 4 курса
Тишкина Т.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Зеленодольский институт машиностроения и информационных технологий КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Россия, г. Зеленодольск

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГА В РОССИИ

Консалтинг (в переводе с англ. consulting – консультирование) представляет собой вид профессиональных услуг, которые предоставляются клиентам, заинтересованным в развитии, совершенствовании определенных процессов и в оптимизации собственного бизнеса. Каждая организация, фирма, компания представляет собой хорошо организованную систему, успех которой гарантирован только в том случае, когда ее деятельность эффективна, а продукция, работы или услуги конкурентоспособны [6, 190]. Однако, для успешной организации своей деятельности, каждому предпринимателю нужны, а в некоторых случаях, необходимы консультации ведущих специалистов в разных областях знаний [2, 87].

С развитием рынка консалтинговых услуг связаны проблемы отечественных потребителей услуг, которые необходимо решить:

- во-первых, консультант не является панацеей от всех бед, и одновременно не может представлять готовые решения, удовлетворяя все потребности собственников предприятия;
- во-вторых, собственники бояться утечки информации, которую представляют без ограничений консалтинговой организации для решения определенных задач;
- в-третьих, при наличии доли государства в уставном фонде, консультанты не могут помочь договориться с чиновниками.

Одной из главных пробоем консалтинга как отдельного сегмента бизнеса – проблема поиска клиентов. Представители крупного бизнеса, являются частыми клиентами консалтинговых организаций, что нельзя сказать о малом и среднем бизнесе. Консалтинг для малого и среднего бизнеса является услугой пассивного спроса, что подтверждено результатами опроса – низкой популярностью консалтинга, непониманием этой услуги со стороны бизнеса, отсутствием привычки платить за нематериальные ценности – знания, умения [1, 152].

Поэтому эту услугу необходимо продвигать самим консультантам, клиенты сами за ней не обращаются. Быстрые темпы изменения в структуре рынка и в целом в рыночной среде, затрудняло возможности предприятий реально оценивать финансовое состояние, и практически отказаться от

прогнозирования бизнеса на перспективу, даже с учетом предложенных мероприятий и стратегий, разрабатываемых консультантами [3, 105].

Одновременно усиление конкуренции за ограниченные финансовые ресурсы потребителей привело к переориентации предприятий со стратегических на решение тактических задач. История аудита в России непродолжительна - около 20 лет, однако, по мнению аналитиков, это один из самых динамично развивающихся направлений в финансовом консалтинге. Согласно исследованию рейтингового агентства "Эксперт РА", совокупная выручка 150 аудиторских компаний вошедших в рейтинг в 2015 году (без компаний «большой четверки») составила 37 млрд. руб., (более 1 млрд. евро) что на 37.4% больше чем в 2014 году.

В структуре рынка аудиторско-консалтинговых услуг в 2015 году (источник "Эксперт РА") доля аудита составляет 41% от всех услуг.

Рис.1 Структура рынка аудиторско-консалтинговых услуг в 2015 году

Несмотря на широкое распространение консалтинговых услуг и большое количество их видов, одна из основных проблем, осложняющая деятельность консалтинга, как индустрии услуг, заключается в отсутствии семантического единства и унифицированной терминологии в консалтинге, недостаточной теоретической и методологической разработанности основ его функционирования [4, 56].

Кроме того, проведенный анализ консалтинговых услуг, позволил выявить проблемы характерные только для данного рынка услуг, которые были сгруппированы в несколько групп [7, 2102]:

1. проблемы консалтинга как отдельного сегмента бизнеса;
2. проблемы консалтинга, лежащие на стороне потребителей (отношение к консалтингу);
3. проблемы консалтинга как профессиональной деятельности;
4. проблемы консалтинга, лежащие на стороне консультантов.

По мнению экспертов, наиболее высокий спрос на аудит в настоящее время проявляется со стороны инвестиционных и страховых компаний, а также на аудит по МСФО. В этот период развития консалтинга, наиболее перспективным направлением для отечественного рынка, является так называемый, развивающийся консалтинг. Данный вид консалтинга

предусматривает не только обычное консультирование предприятий, фирм и компаний, но мотивирует к взаимодействию обе стороны при поиске решений. Вместе с тем нельзя исключать вероятность развития других направлений [5, 217].

Источник: «Эксперт РА»

Обобщая вышесказанное, можно однозначно сказать, что российский рынок консалтинговых услуг будет и дальше развиваться, меняя постепенно структуру, открывая новые направления в деятельности, так как присутствует постоянный спрос на данные услуги.

Растущая конкуренция на рынке, требует от руководителей постоянного повышения профессионального подхода к решению управленческих, организационных, а в некоторых случаях и кадровых задач. Консультанты, обладающие достаточными познаниями в области управления, непрерывно совершенствуя их, могут помочь руководителям в разработке стратегических планов развития предприятия, с учетом новейших и современных подходов в области управленческих технологий, а также возьмут на себя решение разнообразных проблем.

Все это даст новый толчок развитию бизнеса в конкретно взятой компании.

Использованные источники:

1. Индекс потребительской уверенности: место и роль в российской экономики, Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, Издательство «Институт Стратегических исследований», Москва, 2013, - С. 151-154.

2. Базаров Р.Т., «Особенности инновационного процесса в банковской системе», Сегодня и завтра российской экономики, выпуск №6, ЗАО Издательство «Экономическое образование», Москва, 2013, С. 86-91.

3. Базаров Р.Т., «Современное состояние и перспективы совершенствования методов инвестирования и финансирования в некоммерческие организации», Горизонты экономики, № 6, Издательство «Экономика», Москва, 2014, - С.

104-109.
4. Базаров Р.Т., К вопросу о совершенствовании процессов управления развитием инновационной экономики в России, Экономический анализ: теория и практика, №4, Издательский дом Финансы и кредит, Москва, 2014, - С. 55-60.
5. Тишкина Т.В.Управление знаниями как условие обеспечения адаптивности предприятия в современных условиях //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 5-1. С. 215-218.
6.Тишкина Т.В. Стабилизация системы управления на предприятиях деревообработки в условиях кризиса //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 9. С. 189-193.
7. Тишкина Т.В., Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Синетова Р.Г. Повышение эффективности системы управления предприятия на основе системного анализа //Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 2101-2105.

Баккуев Э.С., д.э.н.
доцент
Сарбашева Е.М., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО Кабардино- Балкарский ГАУ
Россия, г. Нальчик

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ФОРМИРУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Экономический рост в сельском хозяйстве отличается двумя особенностями. Во-первых, концептуально представляет то же явление, что и в целом для всего национального хозяйства и в то же время (во-вторых) имеет свою особенность или специфику, состоящую в том, что здесь он проявляется в чем -то особенном.

Всю совокупность условий и факторов, создающих экономический рост в сельском хозяйстве, правомерно, разделить на следующие классы: на условия и на факторы. Отличие условий от факторов состоит в том, что условия имеют экзогенный характер к росту в данной отрасли, в то время как факторы формируют архитектуру роста, т.е. задают специфику роста в данной отрасли национального хозяйства. К условиям экономического роста[1] в сельском хозяйстве следует отнести: внешнюю конъюнктуру, социальные и демографические процессы, политико-экономическое и административное устройство государства и общества, систему образования и т.п.

В свою очередь факторы, формирующие экономический рост в сельском хозяйстве, следует распределить на следующие классы:

- природно-климатические и погодные условия;
- земля;
- труд;

- основные фонды предприятий и организаций;
- инвестиционный климат;
- менеджмент организаций и маркетинг.

Для сельского хозяйства (и тем более для нашего, которое находится все еще на достаточно низком и мы бы сказали даже примитивном уровне развития) одним из основных факторов, от которого зависит траектория и др. параметры экономического роста, определяется наличием природно-климатических и погодных условий. Данный фактор представляют в первую очередь климатическое разнообразие, особенности биоландшафта, температурный и водный режимы атмосферы и почвы, длительность холодных и жарких месяцев и дней в году, активность и частота осадков, ветры, их направление и сила и т.п. Исходя из того, что земледелие России находится преимущественно в зоне так называемого рискового земледелия влияние природно-климатических и погодных условий на состояние экономического роста достаточно велико.

Что касается влияния данного фактора, и в частности, тех его конструкций и элементов, которые перечислены выше, то они имеют преимущественно прогнозный характер, т.е. слабо поддаются управлению. Как правило, к ним следует подстраиваться и адаптировать свою деятельность.

В настоящее время данный фактор правильнее было бы отнести к условия роста, т.к. его экзогенный характер для сельского хозяйства очевиден; фактор сам по себе статистического характера, может быть прогнозируем (и то с достаточно большой долей вероятности), но не планируем. Его можно учесть, но спланировать, едва ли. Однако, поскольку его влияние на динамику производства продукции сельского хозяйства во многом является определяющим, - при благоприятных природно-климатических и погодных условиях могут быть получены высокие урожаи без дополнительных затрат, и напротив, любые затраты могут быть сведены на нет, при резком ухудшении данных условий, - поэтому данные условия занимают как бы промежуточное место в классификации факторов и условий, формирующих траекторию роста в сельском хозяйстве. Но именно поэтому мы больше их относим к факторам, чем к условиям [2].

Другим наиболее важным для нашего сельского хозяйства фактором, оказывающим большое (если не существенное) влияние на формирование архитектуры экономического роста выступает земля. Данный фактор представляют следующие параметры и конструкции: объем и структура земельных ресурсов, плодородие почв, месторасположение, распределение между отраслями сельского хозяйства и секторами, возможности орошения и т.д. Влияние данного фактора наибольшее в экономическом росте сельского хозяйства. Данный фактор поддается и прогнозированию своего влияние и планированию его участия в архитектуре роста.

Третий фактор – труд. Его представляют численность занятых в сельском хозяйстве, половозрастная структура занятых, уровень их

образования и квалификации, распределение между отраслями сельского хозяйства и секторами, распределение по территориям и т.д. Влияние данного фактора также как и предыдущего достаточно легко прогнозируется и поддается планированию.

Четвертый фактор – основные фонды сельского хозяйства. Вообще для современных отраслей, как и для сельского хозяйства индустриальных стран влияние данного фактора является определяющим.

Пятый фактор – инвестиционный климат. Вообще довольно часто в литературе данный фактор не выделяют в самостоятельный, а приводят как подраздел предыдущего, т.к. основные фонды формируются инвестициями. Нам представляется, что такое совместное рассмотрение лишь внешне кажется корректным. На самом же деле инвестиции и основные фонды разные содержательно элементы экономического роста. В некотором смысле основные фонды можно считать застывшими инвестициями.

Шестой фактор – уровень менеджмента и маркетинг. До последнего времени данному фактору уделялось небольшое внимание; в управлении предприятиями, как и в целом отраслью использовались стереотипы, а потому о самостоятельном менеджменте речи не шло. Данный фактор представляют: формы и типы управления в хозяйствах, структуру управления, каналы товародвижения, состояние конкуренции в отрасли и на отдельных территориях, тип организации территориально-хозяйственных систем (распространение кластеров), использование www-технологий и т.п.

Седьмой фактор – внешняя конъюнктура. Данный фактор можно разделить на три самостоятельных класса: внешняя экономическая конъюнктура, предполагающая состояние конъюнктуры внешних рынков, внутренняя экономическая конъюнктура, предполагающая состояние внутренней конъюнктуры, внешняя и внутренняя социальная (политическая) конъюнктура, предполагающая состояние социально-политической ситуации внутри и вне страны.

Итак, мы выделяем следующие условия: погодные условия, внешняя конъюнктура, состояние менеджмента и институциональные изменения. К факторам нами отнесены: наличие природно-климатических условий у страны, объем и структура земельных ресурсов, объем и структура трудовых ресурсов, объем и состояние основных фондов, состояние инвестиционного климата.

Помимо этого следует иметь в виду, что имеет место также специфика во времени и пространстве. Дело в том, что в одних системах экономический рост формируется одной совокупностью факторов и условий (более того их очередностью и рядоположностью), в других другой совокупностью. Последнее определяется, очевидно, не столько самим сельским хозяйством, сколько тем народнохозяйственным комплексом, в котором функционирует сельское хозяйство.

Другой важной чертой экономического роста является то, что различные факторы по разному формируют экономический рост. Причем

характерно то, что влияние одного и того же фактора может оказаться как позитивным, т.е. формирующим экономический рост, так и негативным, т.е. сдерживающим (тормозящим, разрушающим) рост. Все зависит от того в каком контексте и какой совокупности используется тот или иной фактор/ условие.

Влияние (воздействие) различных факторов на экономический рост имеет разную длину и степень реализации [3]. В частности, имеются факторы, влияние которых на экономический рост оказывается кратковременным, моментным и локальным и напротив, есть факторы, влияние которых продолжительно, протекает постепенно и с расширяющимся ареалом.

Названные особенности требуется учесть при управлении экономическим ростом и формировании модели роста.

Использованные источники:

1. Баккуев Э.С. Управление агроэкономическим развитием регионального хозяйственного комплекса. Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2013. № 3 (43). С. 83-89.
2. Баккуев Э.С. Управление агроэкономическим развитием регионального хозяйственного комплекса. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Ростов-на -Дону, 2013.
3. Сарбашева Е.М., Атабиев А.А. Государственная поддержка малого предпринимательства. В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 453-457.

Баккуев Э.С., д.э.н.
доцент
Сарбашева Е.М., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО Кабардино- Балкарский ГАУ
Россия, г. Нальчик

ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

По мере движения национального хозяйства России в сторону расширения возможностей рыночных отношений будет происходить рост так называемых неуправляемых процессов, когда различные параметры национального хозяйства будут стремиться формировать собственную траекторию, а само национальное хозяйство будет сталкиваться с ростом неопределенности. Другая сторона этого явления состоит в том, что будет происходить затухание темпов роста, как проявление закономерности затухания роста; что находит свое выражение в концепции «нулевого роста» с последующим вырождением его в «отрицательный рост».

Традиционное объяснение данного явления, которое мы находим у

классиков, нам видится недостаточным. В частности, мы не разделяем довольно распространенного в среде ортодоксальных исследователей экономического роста, мнения о том, что по мере повышения экономического уровня страны, неизбежно сужаются возможности вовлечения в производство дополнительных ресурсов. Во-первых, при этом недооцениваются периодически расширяющиеся научно-технические и социально-организационные возможности повышения отдачи использования ресурсов. А во-вторых, возможности повторного использования имеющихся ресурсов. Впрочем, как бы то не было, но то, что рост постепенно будет угасать, в этом не может быть сомнений; правда, это совершенно не означает, что будет падать эффективность такого роста. Например, рост всего на десятую часть процента американской или японской экономики в абсолютном значении кратно превосходит десять процентов роста экономики, например, Кыргызстана. Но объясняем мы его не теми причинами, которые приведены выше, а тем, что формируемые факторы и хозяйственные фрагменты имеют разную реакцию, вследствие разного возраста, на одну и ту же конъюнктуру. Поэтому по мере отдаления от данного состояния между различными хозяйственными фрагментами будет все более и более проявляться разобщенность и вместо кумулятивного эффекта[1], будет иметь место противостояние и противоречие; их частные эффекты будут не дополнять друг друга, а гасить эффект.

Очевидно, что такое развитие событий не может устраивать нас нынче ни в экономическом, ни в социальном аспектах. Достаточно было допущения тех диспропорций, которые были следствием либеральных преобразований начала 90-х годов. Очевидно, что предел не только в социальной, но также и в хозяйственной сферах уже достигнут и постепенно общество начинает переходит на организационные начала. В этих условиях важное значение приобретают проблемы обоснования перспективных стратегий хозяйственного развития отдельных отраслей и разработки траекторий оптимального экономического роста. Решение проблемы, на наш взгляд, заключается в планировании экономического роста.

Однако, данное положение применимо тогда, когда существует другое условие – управляемость экономического роста; что, в свою очередь, предполагает признание управляемости экономического развития национального хозяйства.

Мы исходим из того, что экономическое развитие национальных хозяйств представляет собой управляемый процесс. То есть можно не просто наблюдать, описывать состояние экономического роста, но также и управлять им, а стало быть, прогнозировать, контролировать, сопоставлять полученные модели и обобщения с фактическими, а главное, планировать, т.е. разработать систему мероприятий, которая учитывала бы установление пропорций между различными ресурсами; их расположенность по времени, источникам, исполнителям и результатам.

Переход на стратегию конкурентного преимущества в национальном

хозяйстве обязывает разработать соответствующие мероприятия также и по различным секторам и отраслям национального хозяйства.

Среди важнейших отраслей требующих разработки своей стратегии экономического роста является сельское хозяйство [2]. Потребность в такой стратегии для сельского хозяйства связана, во-первых, с концентрацией в данном секторе национального хозяйства ресурсных возможностей развития (основных фондов, трудовых ресурсов, земельных ресурсов и т.д.), которые могут иметь различную степень реализации, во-вторых, снижение поступления инвестиционных ресурсов в данный сектор национального хозяйства (предельный уровень инвестиций за последние пять лет не превышал 2,9% от общего уровня инвестиций, поступивших в национальное хозяйство), в-третьих, состоянием продовольственной безопасности страны (по оценкам отдельных экспертов страна в настоящее время балансирует на грани «продовольственной зависимости» от развитых стран запада), в-четвертых, необходимостью динамизации ресурсного потенциала отрасли (дело в том, что, находясь в таком состоянии, сельское хозяйство не только не поставляет дополнительные импульсы национальному хозяйству, но даже сдерживает, оттягивает на себя большие ресурсы, притормаживая поступательное развитие (рост) национального хозяйства в целом).

Очевидно, что исходя даже из названных причин, следует разработать систему мероприятий, которая способствовала бы динамизму сельского хозяйства. И ее не просто требуется разработать, но также определить механизм реализации. Данная задача может быть решена в контексте проблемы планирования экономического роста.

Планирование роста следует разбить на несколько этапов, в каждом из которых ставится своя задача, выбираются свои методы и достигаются свои решения. Представляется верным всю систему планирования экономического роста разбить на следующие этапы:

- этап формулировки проблемы и выработки гипотезы;
- этап разработки модели, подборки эмпирического материала и выработки алгоритма;
- этап выявления факторов и условий и их компоновки в соответствие с целью и задачами модели роста;
- этап поиска ресурсов обеспечивающих заданный рост;
- этап контроля за выполнением мероприятий и корректировки принятых решений;
- этап снятия проблемы и переход к новым задачам.

Формулировка проблемы экономического роста, на наш взгляд, является одной из наиболее важных задач планирования данного процесса. Дело в том, что как показывает практика, довольно часто при решении проблемы экономического роста наибольшие сложности возникают с выработкой проблемы. Всю совокупность проблем роста можно сгруппировать в несколько групп: проблемы удержания траектории роста, проблемы ускорения роста (или перевода на новую траекторию), проблемы

причин неустойчивости роста [3], проблемы низкой вариации и амплитуды роста, проблемы продолжительности роста, проблемы источников роста, проблемы расширяющегося хозяйственного основания роста и т.п. Это и есть реальные проблемы экономического роста. Однако, в литературе довольно часто можно столкнуться с такими проблемами как социальные последствия экономического роста (при этом никто не задумывается над тем, что речь идет не о проблеме экономического роста и ее взаимосвязи с социальным развитием, а с тем, к чему приводит данный уровень роста в социальной области). Стало быть, здесь имеет место подмена содержательной стороны роста формальной. То же самое следует сказать также и относительно взаимосвязи экономического роста и состояния экологии; которые наиболее активными стали в последнее время в связи с обострением экологической ситуации.

Однако как социальная, так и экологическая, а равно и многие другие проблемы современного общества имеют слабое отношение к проблемам экономического роста. Тем более роста сельского хозяйства. Они имеют отношение к проблеме неравномерности (и не только внутренней, т.е. структурной, но и динамической) развития роста. Экономический рост сам по себе не создает ни социальной, ни экологической, ни демографической и т.д. проблем, т.к. они все оказываются если не детерминированными, то коррелируемыми. Другое дело, что всякое неравномерное развитие роста оказывает негативное (а иногда и позитивное) влияние на нормальное протекание процессов в данных сферах общества.

Использованные источники:

1. Баккуев, Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований /Э.С. Баккуев//TERRA ECONOMICUS. -2013. -№ 1. -Т. 11. -Ч. 3.

2. Баккуев, Э. С. Прогнозный сценарий агроэкономического роста (вопросы методологии и теории): монография. -Нальчик, 2012.

3.Ахмедова, Ж.А. Роль и место сельского хозяйства в общественном разделении труда // Экономические науки. № 4. 2011. С. 67.

УДК 658.3

Бакутина И.А.
студент
Кучеренко Н.А.
студент
Соколова И.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО ПВГУС
Россия, г. Тольятти

РИСК ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в стать рассматриваются риски возникновения конфликтных ситуаций на предприятиях, виды конфликтных ситуаций в соответствии с классификационными признаками.

Ключевые слова: конфликт, управление конфликтами, конфликтные отношения, конфликтные ситуации, коллектив, риск.

Актуальность данной темы объясняется тем, что чаще всего конфликтные ситуации на предприятиях возникают на основе межличностного раздражения сторон. Очень важно уметь контролировать себя, брать вверх над своими эмоциями, уметь выслушать другого человека, давая понять людям, что вы услышали и верно восприняли их мнение. Тогда любые конфликты будут иметь оптимальный исход, который удовлетворит обе стороны.

Коллектив - это сложный инструмент управления. Для эффективного управления коллективом работников необходимо иметь опыт, но в первую очередь нужно уметь эффективно улаживать возникающие в процессе осуществления трудовой деятельности споры и разногласия. Какой бы идеальной не была система взаимодействия сотрудников на предприятии, риск возникновения конфликтных ситуаций все равно будет иметь место быть.

Рассмотрим структуру конфликта, которая включает [1]:

- субъекты конфликта (или участники взаимодействия);
- предмет конфликта (конкретные материальные и духовные ресурсы, неудовлетворенные потребности, желания, интересы субъектов взаимодействия, то есть то, из-за чего возник конфликт);
- конфликтные отношения - это форма и содержание взаимодействия между субъектами, их действия для разрешения конфликта;
- конфликтные противоречия (основные пункты разногласий субъектов конфликта, их противоположенных интересов, устремлений, потребностей);
- конфликтные ситуации (возникновение разногласий, то есть столкновение желаний, мнений, интересов);
- причины конфликта (условия, которые привили к обострению

противоречий, обострению конфликта);

- способы разрешения конфликта.

В общем виде возникновение конфликтных ситуаций можно разделить на три группы:

Рис.1. Причины возникновения конфликтов

Конфликты классифицируются согласно различным параметрам. Наиболее распространенной является классификация конфликтов исходя из лиц, между которыми возникла данная ситуация. Рассмотрим виды конфликтных ситуаций, представленные в таблице 1 [2].

Таблица 1.

Виды конфликтных ситуаций

Виды конфликтов	Описание конфликта		
1.Внутри личностные	необходимость выбора между двумя взаимоисключающими вариантами действий, каждый из которых в одинаковой степени желателен	несовпадением внешних требований и внутренних позиций	неоднозначностью восприятия ситуации, целей и средств их достижения, потребностей и возможностей их удовлетворения
Чаще всего речь идет о «выборе в условиях изобилия», т. е. конфликт мотивационного характера (мало кто удовлетворен работой; многие не верят в себя, испытывают стрессы, перегрузки или недогрузки на работе, не могут полностью реализовать свой внутренний потенциал).			
2.Межличностные	проявляется по-разному, чаще всего в виде борьбы руководства за ограниченные ресурсы. 75-80% межличностных конфликтов порождаются столкновением материальных интересов отдельных субъектов	несовпадение характеров, личных взглядов или моральных ценностей	для руководителя такие конфликты представляют наибольший вред, так как все его действия, независимо от того, имеют они отношение к самому конфликту или нет, в первую очередь рассматриваются через его призму
3.Между	В основном обусловлены несовпадением индивидуальных и групповых		

личностью и группой	норм поведения. Тот, кто не воспринимает их и становится в оппозицию, рискует остаться в одиночестве и быть не признанным коллективом. Например, столкновение руководителя с подчиненными.
4.Межгрупповые	Борьба за сферы влияния в рамках предприятия, которая состоит из множества формальных и неформальных групп, имеющих различные интересы. Поэтому могут возникать разногласия, легко перерастающие в конфликты. Например: социальная (рабочие — служащие — руководство) или эмоционально-поведенческая («лентяи» — «работяги»). Такие конфликты обычно носят активный характер и вовлекают большое число сотрудников.

С точки зрения организационных уровней, к которым принадлежат стороны, конфликты можно разделить на горизонтальные и вертикальные составляющие. К первому виду можно отнести конфликт между отдельными направлениями деятельности, между формальным и неформальным коллективами и т. п. Ко второму виду принадлежат конфликты между различными уровнями иерархии, таких конфликтов большинство, они составляют 70—80 %от общего числа. Взаимопереплетение внутриорганизационных отношений на практике приводит к тому, что многие конфликты являются смешанными, содержащими элементы как вертикальных, так и горизонтальных конфликтов.

Риски возникновения конфликтов рождаются на почве ежедневных расхождений во взглядах, разногласий и противоборства разных мнений, нужд, побуждений, желаний, стилей жизни, надежд, интересов и личностных особенностей. Но интересах руководителя и самих работников, быстро разрешить его, так как эмоциональные разногласия влияют на рабочий процесс. Схема структуры завершения конфликта представлена на Рис 2.

Рис 2. Схема структуры завершения конфликта

Без сомнения, лучше всего предотвращать конфликтные ситуации. При возникновении таковых нужно не только направить их «энергию» в благоприятном направлении, но и тщательно проанализировать причины и итоги. Лишь при умелой и внимательной работе с субъектами (участниками) конфликта, изучении их стиля поведения возможно предотвращение отрицательных последствий и использование положительных в интересах коллектива и предприятия.

Одним из внутренних источников снижения риска конфликта является социальная составляющая: формирование квалифицированного и тщательно подобранного кадрового потенциала предприятия, его обучение и стимулирование труда, обеспечение необходимой социальной защиты. Для достижения высокого уровня удовлетворения запросов и потребностей клиентов работники должны быть удовлетворены результатами своей работы [3].

Таким образом, под риском следует понимать событие, которое может произойти с определенной долей вероятности и привести к снижению эффективности деятельности предприятия. С целью эффективного управления рисками необходимо выяснить, прежде всего, их сущность, виды, причины возникновения. Выявление факторов, влияющих на проявление риска возникновения конфликтных ситуаций, является действенным инструментом минимизации отрицательных последствий. Затем следует применить методы управления, основные из которых: разъяснение требований к работе (определение полномочий и ответственности, принятых процедур и разработанных на предприятии правил); координационные и интеграционные механизмы;

общеорганизационные комплексные цели; использование системы вознаграждений [3].

Использованные источники:

1. Сподина, А.И. Причины возникновения конфликтов в организации [Текст] / А.И. Сподина // НИУ «БелГУ» - Белгород. №12. 2015. С.5
2. Гребенюк, Т. А. Конфликтные ситуации в организации [Текст] / Т.А. Гребенюк // Молодой ученый. изд. доп – СПБ. №10. 2016. С.675- 678
3. Соколова, И.А. Факторы возникновения риска конфликтных ситуаций на предприятиях сферы услуг [Текст] /И.А. Соколова, Н.А. Прохорова //Вестник ПВГУС. № 2 (28). 2013 г. С.65-72

УДК 796.03

Балай Д.К.
студент 2 курса
факультет «Финансовых рынков и банковского дела»
Институт «Финансов и права»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТСМЕНОВ

Аннотация. Успешность любой деятельности в значительной мере определяется соответствующей мотивацией. Актуальность данной статьи состоит в том, что мотивация профессиональных спортсменов непосредственным образом влияет на их спортивные результаты, на достижение новых вершин. Поэтому изучение особенностей мотивации и этапов ее развития у профессиональных спортсменов приобретает огромное значение**,** являясь важным условием эффективного управления спортивной деятельностью.

Ключевые слова: мотивация, профессиональный спортсмен, спортивная деятельность.

D.K. Balai
Ural State University of Economics,
Ekaterinburg

MOTIVATION FEATURES OF PROFESSIONAL SPORTSMEN

Abstract. The success of any activity is largely determined by the appropriate motivation. The relevance of this article lies in the fact that the motivation of professional sportsmen a direct impact on their athletic performance, to achieve new heights. Therefore, the study features of motivation and stages of its development in the professional sportsmen is of paramount importance, as an important condition for the effective management of sports activities.

Keywords: motivation, professional sportsman, sports activities.

Мотив – побуждение к какой-либо деятельности, особое состояние

человека, заставляющее его действовать в определенном направлении или же бездействовать. Исследование закономерностей формирования и изменения системы мотивов позволяет эффективно управлять деятельностью.

Мотивация занимает ведущее место в структуре личности, касаясь всех ее структурных образований: направленности личности, характера, эмоций, способностей, психических процессов. Мотивация является основной движущей силой, позволяющей достигать новые вершины. Мотивация любой деятельности, не только спортивной, лежит в основе фиксации стимулов и донесении их значений до человека, который стремится усовершенствовать свои знания и навыки в чем-либо [1].

Спорт – особая деятельность, связанная со значительным физическим напряжением и требующая сохранения у профессионального спортсмена устойчивой положительной мотивации к ежедневным нагрузкам. Профессиональная спортивная деятельность формирует активную внутреннюю установку на самосовершенствование, самовоспитание и саморазвитие.

Р.А. Пилоян определяет спортивную мотивацию как «особое состояние личности спортсмена, формирующееся в результате соотнесения им своих способностей и возможностей с предметом спортивной деятельности, служащее основой для постановки и осуществления целей, направленных на достижение максимально возможного на данный момент спортивного результата» [2, с. 45].

В результате, профессиональный спорт формирует важные психические качества и личностные особенности спортсмена, значимые для конкретного вида спорта, а также полезные в повседневной жизни.

Мотивация профессиональной спортивной деятельности остается под пристальным вниманием ученых на протяжении последних десятилетий, не утрачивая со временем своей актуальности.

Мотивация спортивной деятельности определяется как внутренними, так и внешними факторами, меняющими свое значение на протяжении спортивной карьеры. Огромное влияние на формирование устойчивой мотивации достижения успеха в спорте оказывают внешние компоненты, такие как, воспитание в семье, влияние педагогов и тренеров.

Согласно Е.П. Ильину [3, С. 290-292] схема стадий мотивации профессионального спортсмена выглядит так (рис.1).

Рисунок 1 – Примерная схема стадий развития мотивационной структуры по отношению к результативности

Как видно из схемы, мотивация на протяжении всей спортивной карьеры спортсмена меняется. Для I стадии характерна некоторая распыленность спортивной деятельности, непосредственность и эмоциональная окраска мотивации, сильное влияние внешних факторов. II стадия характеризуется наличием уже определенных мотивов спортивной деятельности (мотивы самоутверждения, соперничества, желание добиваться лучших результатов). На данной стадии систематическое подкрепление какой-либо цели, идеи, предмета положительными эмоциями, приводит к формированию самостоятельного мотива, иначе говоря, происходит «сдвиг» мотива на цель [1]. На III стадии доминируют мотивы самоутверждения и соревнования, связанные со стремлением удержать высокую результативность спортивной деятельности. IV стадия – стадия снижения результативности. На этой стадии мотивы соревнования и достижения результатов отступают на задний план, а на передний выходит мотив занятий спортом ради самой деятельности [3, с. 292].

Главной мотивацией для профессиональных спортсменов всегда является цель стать лучшими из лучших. Спортивная деятельность позволяет спортсмену реализовать его потребности в самовыражении и самоутверждении. Кроме того, реализуя свой потенциал в спортивной деятельности, человек добивается определенных успехов и через это удовлетворяется его потребность в признании, уважении.

В структуре потребностей любого человека значительную часть составляют материальные потребности. Спортсмен не исключение, и

реализация этих потребностей также находит место в процессе спортивной деятельности. Рост спортивных результатов требует от спортсмена все большей включенности в спортивную деятельность, требует все больших затрат времени и сил. Спортивная деятельность становится ведущей деятельностью человека. Соответственно, материальные потребности в системе мотивов занимают все большее место, так как ведущая деятельность должна удовлетворять потребности в жилье, еде, одежде и других предметах жизненной необходимости. На начальных этапах занятий спортом фактор материальной заинтересованности почти не играет никакой роли. По мере выхода из юношеского спорта, роста спортивных результатов, достижения определенного статуса в избранном виде спорта, определенной степени самостоятельности заинтересованность в материальном стимулировании возрастает. Этот фактор в мотивации играет все большую роль.

В процессе занятий спортом, взаимодействуя с другими членами спортивного коллектива, у человека формируется потребность быть в группе, потребность общения в этом коллективе, формируются связи, характеризующие внутригрупповую симпатию членов спортивного коллектива. Мотивы, направленные на удовлетворение этой потребности, занимают значительное место в структуре мотивации.

Овладение специальными знаниями, умениями и навыками является важной составляющей спортивного роста. Эта потребность также может входить составной частью мотивации спортсмена. Особенно сильна эта потребность на начальных этапах занятий спортом. По мере роста спортивного мастерства доля этой потребности снижается, так как спортсмен уже овладел основными навыками и умениями спортивной техники и тактики.

В процессе занятий спортом происходит значительное изменение в мотивации спортсмена, меняется характер и значимость тех или иных мотивов. Мотивы, доминирующие на одном этапе спортивной деятельности, уступают свое место другим. Особенно важными вопросами в управлении спортивной деятельностью, требующими пристального внимания, являются - насколько устойчива мотивация того или иного спортсмена, какие изменения она претерпевает в течение одного сезона, в подготовительном, соревновательном периоде, в зависимости от характера тренировочных и соревновательных нагрузок, от той или иной направленности тренировок. В каждый период подготовки меняется доминирование тех или иных мотивов. Важно также учитывать и степень мотивации спортсмена. Чрезмерно высокий уровень мотивации, значимость соревнований, ответственность могут усиливать тревожность спортсмена и приводить к ухудшению спортивного результата.

Повышение значения тех или иных мотивов в общей структуре мотивации зависит и от индивидуальных особенностей спортсмена [4]. Это должно учитываться тренером и спортивным психологом. В этом случае можно говорить об оптимальном уровне мотивации.

Использованные источники:
1. Власов Н.А., Мылтасова О.В. Формирование у детей мотивации к спорту // Психология труда, экономика и управление в современной России: организационная структура и предпринимательство. Екатеринбург, январь 2016 г. – Екатеринбург: ЕФ «Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина», 2016. – С. 52-55.
2. Пилоян Р.А. Мотивация спортивной деятельности [Текст] / Р. А. Пилоян. – М.: Физкультура и спорт, 1984. – 112 с.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПБ. : Питер, 2000. – 512 с.
4. Сальников В.А. Индивидуальность личности в системе инновационного физического воспитания / В.А. Сальников, Е.М. Ревенко, С.Е. Бебинов // Образование и наука. Известия уральского отделения РАО.- Челябинск, 2012. – №8 (97). - С. 153 − 165.

УДК 339.13

Батракова А.Е.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭПАТАЖНОГО МАРКЕТИНГА

Данная статья посвящена эпатажному маркетингу, который в настоящее время начинает активно набирать обороты. Рассмотрены условия соблюдения, риски и эффективность эпатажного маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, реклама, эпатаж, эпатажный маркетинг, эффективность эпатажного маркетинга.

THE EFFECTIVENESS OF SHOCKING MARKETING

This article is devoted to the outrageous marketing, which now began to gain momentum. This article describes the conditions of compliance, risk and effectiveness of shocking marketing.

Keywords: marketing, advertising, shocking, shocking marketing, effectiveness of shocking marketing.

В современном мире, как малым компаниям, так и крупным приходится вести борьбу за потребителя. Фирмы всеми способами пытаются выдержать огромную конкуренцию на рынке и привлечь покупателей именно к своему товару. Так, чтобы не оказаться на грани разорения им нужен резкий скачок спроса. Некоторые компании выбирают такой вид креативного промоушена как эпатажный маркетинг.

Что же такое эпатажный маркетинг? Начнем с понятия эпатаж – это скандальная, шокирующая умышленная выходка, которая не соответствует нормам закона, права, морали и проводится с целью привлечения внимания. В более узком смысле слова – нарушение, каких либо общепринятых норм.

И когда потребитель видит такую рекламу, он автоматически заостряет на ней внимание, поскольку она не соответствует моральным нормам. И уже не так важно – испытывает он восхищение или дрожит от гнева – нужный эффект получен. Следовательно, эпатажный маркетинг – это скандальная реклама, которая должна привлечь внимание к определенному товару.

Если обычная реклама чаще всего направлена на сознание потребителя, то эпатажная реклама влияет больше на эмоциональные составляющие, которые, в свою очередь, вызывают у людей всплеск эмоций. Необходимо четко знать меру эпатажа в рекламе, так как можно перейти черту и потребитель останется недоволен рекламным продуктом, а компания может потерять часть своей целевой аудитории из-за непонимания представленной в ней информации. Задача данных реклам – заставить говорить о себе как прессу, так и простых обывателей. Так, чтобы привлечь внимание к своему фильму «Френци» (1972), режиссер Альфред Хичкок пустил плавать по Темзе манекен, изображающий его самого. Представьте себе, что однажды утром вы прогуливаетесь вдоль реки Темзы в Лондоне и вдруг видите плывущее тело. Когда вы подходите немного ближе, вы понимаете, что перед вами тело самого Альфреда Хичкока. Ясно, что все, кто видел «труп» своими глазами или на фотографии в газете, рассказали об этом друзьям или членам семьи, а именно этого и добивался Хичкок.

Когда и зачем используют эпатажный маркетинг? Когда в компании начинается кризисное время, то это всегда тяжелый период, пережить который в состоянии не все. Многие из таких компаний выходят из этого положения благодаря инвестициям. Но с инвестициями везет не каждому, поэтому для некоторых единственным выходом остается использование данного вида маркетинга.

Также используют этот вид новые компании на рынке. Так в 2002 году компания «Евросеть» открывала более ста салонов связи и, чтобы привлечь клиентов, провела следующую акцию. Первые десять мужчин и десять женщин, которые разденутся 1 апреля, получат смартфон Motorola C350 бесплатно. Желающих нашлось много, но еще больше оказалось желающих посмотреть на это зрелище. «Евросеть» потратила $1300, зато после акции привлекла более 30 тысяч пользователей на сайт, популярность самого салона возросла в несколько раз.

Эффективность и безопасность эпатажного маркетинга может быть высокой только при условии соблюдения таких условий, как: высокое качество идеи, четкая ассоциация продукта с методом рекламы, абсолютное понимание широкой аудиторией представленного товара или бренда.

Итак, эпатажный маркетинг целесообразно применять, если:

- предприятие хочет продлить эффект действия рекламы на целевую аудиторию;
- стремится вызвать ажиотаж вокруг данной рекламы;
- характер коммуникаций изначально построен на эпатаже;
- нужно продвинуть продукт быстро и сравнительно недорого;

- это новая компания и она хочет ярко заявить о себе

Говоря об эпатажном маркетинге, в первую очередь нужно помнить о рисках. Если партизанский маркетинг, или выявленный скрытый маркетинг просто вызывают раздражение, то эпатажный грозит тем, что определенные категории покупателей могут вообще отказаться от продуктов компании. Например, в том случае, если реклама будет нести дискриминационный характер по расовому, половому, возрастному или иному признаку. Более того, очень часто эпатажная реклама запрещается для показа по телевидению.

Конечно, при таких недостатках никто не стал бы заниматься эпатажным маркетингом, если бы не огромная выгода. В чем же она заключается? Эффективность. Обычная реклама – это взрыв гранаты, а эпатажная – атомная бомба. И чем резче будет такая реклама, тем сильнее эффект. Особенно ярко она будет смотреться в рекламном блоке по телевидению на фоне своих конкурентов. Еще одна важная сторона эпатажного маркетинга – память. Предположим, известная компания лишь в начале своего существования выпустила эпатажную рекламу, а затем переключилась на более традиционные виды маркетинга. Тем не менее, вспоминать ее всегда будут именно по той первой, эпатажной рекламе. Кроме того, такая реклама практически не теряет актуальности со временем.

Подводя итог, хочется отметить, что эпатажная реклама - это палка о двух концах, если использовать не обдуманно, то можно не увеличить продажи, как изначально планировалось, а только усугубить положение компании.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // Н.Н. Зюзина, О.И. Юдин // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011
2. Инструменты рекламы XXI века: эпатаж, скандал, информационная война // Коммуникационная группа PRT – 2012
3. Зеленская Ю. Эпатаж как инструмент PR // Альманах рекламы - №3, 2013
4. Кетова Н.П., Славная А.М. Шокирующий маркетинг на современном мировом рынке, 2015

Бахарова А. И.
1 курс
Клишина Ю. Е.
научный руководитель
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Проблема участия государства в экономике страны является основной для любого государства. Вопрос о роли государства в современной экономике много времени оставался дискуссионным. Сегодня большинство ученых-экономистов, да и правоведов едины в том, что при рассмотрении соотношения рынка и государства необходимо использование как экономических (рыночных) инструментов, так и государственно-правового регулирования в обеспечении стабильного развития экономики.

Под механизмом государственного регулирования понимается система или совокупность взаимосвязанных методов и экономических рычагов, воздействующих на все сферы социально-экономической жизни страны, в том числе и на производство, обмен, распределение и потребление производственной продукции минерально-сырьевого сектора. Однако механизм регулирования не сводится только к набору методов и рычагов управленческого воздействия на социально-производственные процессы. Управленческое воздействие составляет лишь одну сторону механизма регулирования. Главное же содержание его определяется целевым предназначением системы, целевыми функциями каждого элемента и его взаимодействиями с другими элементами системы государственного регулирования [1, с.302; 2, с.27]

В России в процессе трансформации экономической системы можно выделить следующие формы государственного регулирования [3, с.114].

– Директивное планирование. Данная форма длительное время существовала в СССР, при которой был достигнут максимальный уровень вмешательства государства в экономику. Суть данной формы заключается в том, что план экономического и социального развития страны имеет силу закона и становится обязательным для всех звеньев народного хозяйства. Функция государства сводилась к планированию материальных ресурсов, административному управлению производством и потреблением.

– Государственные заказы представляют собой результат перехода в начале рыночных преобразований от глобального директивного планирования к ограниченному планированию. Анализ отечественного и зарубежного опыта хозяйствования в рыночных условиях позволяет сформулировать основные принципы формирования и реализации госзаказов.

– Индикативное (рекомендательное) планирование, под которым

понимается механизм координации интересов и деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой, сочетающий ее государственное регулирование с рыночным и нерыночным саморегулированием, основанный на разработке системы показателей (индикаторов) социально-экономического развития и включающий определение его общенациональных приоритетов. Особенностью индикативного планирования является то, что оно воздействует на частный сектор через стимулирующий или ограничивающий спрос. В России данная форма в масштабах национальной экономики не применяется.

– Стратегическое планирование. Суть данной формы состоит в выборе главных приоритетов развития национальной экономики, ведущую роль в реализации которых должно взять на себя государство.

– Программирование – это разработка программы социально-экономического развития, т. е. комплекса целевых ориентиров социально-экономического развития и планируемых государством эффективных путей и средств достижения указанных ориентиров.

Правительство России разработало и одобрило «Основные стратегические направления государственной экономической политики на среднесрочный период (2014-2016)», которые были сформулированы президентом В. Путиным в Бюджетном Послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014-2016 годах.

– Государственное прогнозирование, как форма государственного регулирования, представляет собой систему научно обоснованных представлений о тех или иных направлениях социально-экономического развития страны. Государственное прогнозирование, на наш взгляд, не только позволяет предвидеть перспективы развития, но и представляет информацию предприятиям, компаниям о намерениях государства, является координирующим звеном для всех других форм регулирования.

Государство всегда влияло на экономику своей страны, а в связи с ростом масштабов и связей в современной рыночной экономике значительно усиливает эту роль. Многие ученые, признавая данное явление в рыночной экономике, по-разному объясняют его причины. Одни утверждают, что макроэкономическая политика является благом для экономики, что рыночная конкуренция мешает принимать эффективные решения. Другие считают, что усиление роли государства связано с потребностью реализации корыстных интересов бюрократии и не обусловлено интересами экономического развития. В связи с этим отстаивается позиция снижения роли государства [5,15].

Применительно к современным российским условиям разнообразие подходов к оценке роли государства и государственного регулирования в переходный период можно свести к двум направлениям, которые отличаются по методам регулирования.

Экономистами предпринимались попытки систематизировать методы государственного регулирования. Так, В.И. Кушлин, Н.А. Волгин приводят

следующие методы регулирования экономики. Прямые методы государственного регулирования экономики не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба и базируются на силе государственной власти. К их числу относят:

– определение стратегических целей развития экономики и их выражение в планах, целевых программах;

– государственные заказы и контракты на поставки определенных видов продукции, выполнение работ, оказание услуг;

– правовые и административные ограничения и запреты по выпуску определенных видов продукции и т. п.;

– лицензирование операций по экспорту и импорту товаров.

Методы косвенного государственного регулирования экономических процессов опираются в основном на товарно-денежные рычаги и воздействуют на экономические интересы субъектов хозяйственной деятельности. В них входят:

– налогообложение, уровень обложения и система налоговых льгот;

– платежи за ресурсы, ставки процента за кредит и кредитные льготы;

– таможенное регулирование экспорта и импорта, валютные курсы и условия обмена валют.

Все многообразие методов, используемых государством при регулировании бизнеса, Ю.П. Анисимова условно объединяет в три относительно крупные группы: правовые, политические и экономические методы [7, с. 165]. Каждая группа методов имеет в своем составе определенный набор инструментов и механизмов воздействия на бизнес, позволяющих государству достигать определенные цели в реализации своей экономической политики.

Правовые методы регулирования бизнеса, реализуемые обычно путем коллективного голосования, включают в себя совокупность федеральных и местных законов, указов президента, постановлений и распоряжений Правительства РФ, направленных на правовое обеспечение функционирования горного бизнеса, создание обязательных и равных для всех предпринимателей правил игры, гарантий свобод и защиты прав и интересов всех участников рынка, таких как право на жизнь и здоровье, на собственность и получение прибыли.

Использованные источники:

1. Анисимов Ю.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие/Ю.П. Анисимов, Е.В. Солнцева; под общ. ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж: ГОУВПО «Воронежский государственный технический университет», 2015. 208 с.

2. Егорушкина Т.Н. Обоснование направлений диверсификации предприятий угольной промышленности. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Тула, 2015.

3. Егорушкина Т.Н., Этова Е. В. Создание высокоэффективной системы внутреннего контроля на предприятии в период влияния

внешнеэкономической конъюнктуры на экономику России//Вестник Академии Знаний. 2016. №12(1). С.27-35

Баштанник А. В.
студент 4 курса
факультет корпоративного управления и финансов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

Статья посвящена характеристике рынка светопрозрачных конструкций. В ней рассматривается состояние рынка в период его становления, развития и спада. Нестабильное экономическое положение нашей страны негативно влияет на развитие отрасли. Однако компании должны находить возможности сохранения своих позиций в данной ситуации.

Ключевые слова: рынок, светопрозрачные конструкции, экономическая ситуация, доля рынка, спрос.

SUMMARY OF THE TRANSLUCENT STRUCTURES MARKET

This article is about the characteristic of the translucent structures market. It covers market conditions in Russia while it’s start-up, growth and slowdown. Unstable economic situation of our country negatively affects the industry’s growth. However, companies have to determine the possibilities of keeping their market power in this situation.

Keywords: market, translucent structures, economic situation, market share, demand.

Рынок светопрозрачных конструкций существует в России с начала 90-х годов, когда стали производить первые окна и стеклопакеты. Изделия из ПВХ стали более востребованы, чем деревянные окна. В результате данный рынок стал быстроразвивающимся, наблюдался высокий уровень спроса на ПВХ-конструкции, так как значительная часть населения стала заменять старые окна, а также при строительстве новых зданий застройщики стали применять для остекления пластиковые и алюминиевые конструкции. В таблице 1 представлена структура спроса на различные материалы в оконных конструкциях в период появления и развития отрасли. В настоящее время изделия из ПВХ до сих пор являются наиболее распространенными при изготовлении светопрозрачных конструкций[1].

Таблица 1 – Структура спроса на различные материалы в оконные конструкции

Материал, %	Временной период, год			
	1991	1997	2007	2011
Алюминий	13	10	12	7
Дерево	78	50	10	5

ПВХ	3	80	75	85
Сталь и прочее	16	5	3	3

На пике развития данной отрасли, который пришелся на 2000-е годы, появилось достаточно много компаний, каждая из которых стремилась занять большую долю рынка и обеспечить товаром как можно большее число потребителей. Однако к настоящему времени данная отрасль становится менее привлекательной, так как снижается спрос и происходит насыщение рынка продукцией отрасли. По прогнозам независимого отраслевого центра О.К.Н.А. Маркетинг, насыщенность рынка окнами в России в конце 2014 года составила 60%, и по прогнозу центра, падение будет происходить приблизительно до 2020 года, после чего объем рынка сократится вдвое, по сравнению с 2012 годом[2].

Кроме того, в последние годы наша страна находится в нестабильном экономическом положении, переживает последствия кризиса, доходы населения снижаются, а значит, и снижается покупательская способность, особенно на товары, не являющиеся товарами первой необходимости, в частности, и на светопрозрачные конструкции.

Чтобы выжить в данной ситуации, компании-производители борются за потребителя, предлагая более выгодные товары и услуги, расширяя ассортимент продукции и ценовой разбег от «эконом» до «премиум» класса. Также из-за снижения спроса со стороны населения организации, производящие светопрозрачные конструкции, направляют свои усилия на взаимодействие с корпоративными клиентами и дилерами, что позволяет расширить направления сбыта, а строительство жилых и офисных зданий, торговых центров поддерживает спрос на продукцию данного рынка.

Наиболее известные компании акцентируют внимание на высоком качестве своей продукции, которое достигается путем использования качественного профиля, фурнитуры и оборудования, которым оснащены производственные помещения. Основными странами-поставщиками для данной отрасли являются Германия, Польша и Китай, которые производят профиль для светопрозрачных конструкций под такими известными торговыми марками, как: Rehau, VEKA, Profine, PROPLEX и Deceunink, а также фурнитуру следующих торговых марок: Winkhaus и Maco. Профиль одного и того же бренда изготавливается не только за рубежом - есть также производства и в российских городах, за счет чего снижается влияние на российских производителей такого фактора, как колебание курсов валют. Профиль, произведенный за границей, в основном используется для изделий, которые являются индивидуальными заказами, так как он дорогостоящий и считается продукцией «премиум» класса. Большая доля заказов все же приходится на светопрозрачные конструкции из профиля, произведенного в России.

На новосибирском рынке светопропрозрачных конструкций, по информации портала ОКНАОРГ.РУ, на данный момент существует 120

оконных компаний, предлагающих различный ассортимент и виды услуг, - это подтверждает тот факт, что в период развития данного рынка появилось множество компаний. Также по данным вышеуказанного портала об окнах в России ведущее положение занимают следующие компании: «Союз Монтаж», «Гиперион», «Алсити С», «Арт Эксмо», «Город Мастеров», «ООО ТД Новолит», «Астрата», «Окно каждому», «Балкон 54» и «Динал» [3]. Некоторые компании для расширения зоны сбыта продукции предлагают ее корпоративным клиентам в других регионах, где данное производство не сильно развито или у местных производителей цены выше.

Несмотря на стагнацию на рынке светопрозрачных конструкций, можно прогнозировать возможность стабилизации. Появление большего числа потребителей может наблюдаться за счет строительства. Также, когда стабилизируется экономическая ситуация в России, можно ожидать повышения спроса на недвижимость, а следовательно, и на продукцию данной отрасли. Повышение доходов населения сможет оказать положительное влияние на частные заказы [4].

Для того, чтобы выстоять в усиливающейся конкурентной борьбе, компаниям следует обратить внимание на повышение эффективности продвижения товара, а именно: открытие новых офисов в городе для удобства покупателей, проведение акций, скидок, а также использовать развитие сферы технологий для разработок новой продукции, такой как: противопожарные цельностеклянные двери, окна и перегородки, светопрозрачные конструкции с управляемым светопропусканием и другие, кроме того, следует расширять зону сбыта продукции[5].

Использованные источники:

1. https://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5415
2. **http://oknamar.ru/?spage=review&detail=47**
3. http://oknaorg.ru/novosibirsk
4. http://www.oknamedia.ru/spage-publish/detail-45144/section-news.html
5.http://www.oknamedia.ru/spage-publish/section-news/detail-39799/message-show.html

УДК 338.7:656

Баштовой Е.А.
студент 4 курса
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «АВТОКОЛОННА 1275»

В статье предоставлены результаты исследования мероприятия по внедрению турникетов в общественный транспорт муниципального предприятия «Автоколонна 1275»

Ключевые слова: турникеты, метод планирования.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRANSPORT COMPANIES "AVTOKOLONNA 1275"

The paper presents the results of research activities on the implementation of the turnstiles in public transport "Motorcade 1275" municipal enterprise

Keywords: turnstile, planning method.

Общественный транспорт является одной из важнейших отраслей городского хозяйства. Стабильное функционирование транспортной системы обеспечивает нормальную жизнедеятельность города, работу предприятий, организаций и учреждений, возможность получения жителями города товаров и услуг, необходимых для поддержания уровня жизни.

В настоящее время в городе Благовещенске существует не малое количество предпринимателей, занимающихся предоставлением транспортных услуг в тоже время муниципальное предприятие «Автоколонна 1275» является одной из ключевых организаций в городе. С целью уменьшения убыточности муниципальному предприятию «Автоколонна 1275» необходимо совершенствовать транспортные услуги. Обновлять общественный транспорт, оборудовать автобусы турникетами, системами оповещения пассажиров и т.д.

К основные задачам муниципального предприятия относят:

- обеспечение общественным транспортом маршрутных линий по установленным графикам движения;
- модернизация систем организации транспортного движения, диспетчеризация и контроль качества транспортного обслуживания населения;
- приведение подвижного состава в надлежащее состояние, соответствующее техническим параметрам и нормативам;
- обеспечение безопасности перевозок.

Основной проблемой городского общественного транспорта является сильная изношенность и недостаточные темпы обновления подвижного состава. Как следствие износа подвижного состава – снижается уровень технической надежности и безопасности пассажирского транспорта, возрастает поток сходов с линии по техническим неисправностям. Кроме того, в значительной степени растут затраты на эксплуатацию подвижного состава и себестоимость перевозок пассажиров. Не обеспечивается не только минимальный уровень комфортности поездок пассажиров, но и необходимые условия соблюдения безопасности при их перевозках.27

Полностью обновить автобусный парк может не любое крупное предприятие, не исключение МП «Автоколонна 1275». Поэтому данному предприятию необходимо разрабатывать мероприятия по сокращению расходов и выявлению новых источников доходов, которые повысят

[27] Шальнова Н. С. Проблемы и перспективы развития пассажирского транспорта // Молодой ученый. — 2014. — №12. Т.1. — С. 61-64.

эффективность работы транспортного предприятия.

Одной из мер по повышению эффективности работы муниципального предприятия предлагается оборудование общественного транспорта турникетами.

Турникеты для общественного транспорта выполняют несколько задач: в первую очередь необходимо сказать об ограничении доступа в салон для лиц, не заинтересованных в услугах общественного транспорта. Кроме того, подобные турникеты осуществляют учет количества прохождений посетителей за одну определенную единицу времени. Также турникеты для общественного транспорта при необходимости смогут стать очень эффективным инструментом статистики. Благодаря такому инструменту можно без всяких проблем определить, какое именно количество человек предпочитает пользоваться тем или иным маршрутом общественного транспорта.

Турникеты для общественного транспорта помогают собрать важную информацию относительно популярности того или иного маршрута движения. Поэтому предприятия, на балансе которых состоит общественный транспорт, смогут при необходимости запускать новые маршруты и корректировать уже имеющиеся.

Использование турникетов в общественном транспорте существенно сократит расходы предприятия, в первую очередь это связано с отсутствием необходимости содержания кондукторов. Внедрение карт оплаты проездных билетов так же облегчит работу водителя.

Главным недостатком использования турникетов в общественном транспорте являются длинные очереди на остановках. Обычные тумбовые турникеты или турникеты-триподы в состоянии обеспечить пропускную способность 60 человек за одну минуту.

Для реализации данного управленческого решения воспользуемся экономическим методом планирования. Для этого необходимо определить основные составляющие: перечень проводимых мероприятий, время реализации.

Представим порядок проводимых мероприятий и сроки выполнения процесса внедрения турникетов в общественный транспорт (таблице 1).

Таблица 1– Этапы выполнения процесса внедрения турникетов в автобусы МП «Автоколонна 1275»

№	Наименование операции	Предшествующая операция	Время, дни
А	Определение марки, цены турникетов		3
Б	Разработка системы оплаты проезда на общественном транспорте		4
В	Поиск завода изготовителя турникетов	1,2	1
Г	Поиск изготовителя проездных карт	4	2

Д	Выбор надежной ж/д транспортной компании	3	1
Е	Подготовка документации, оформление договоров купли-продажи	4	3
Ё	Организация транспортировки приобретенного оборудования по ж/д путям	5	2
Ж	Сотрудничество с изготовителем проездных карт	4	7
З	Заказ пробной партии проездных карт	8	2
И	Проверка исправности оборудования	6	5
Й	Оплата денежных средств заводу изготовителю за оборудование	10	3
К	Погрузка оборудования в контейнера	7,11	3
Л	Транспортировка оборудования по железнодорожным линиям	12	10
М	Выгрузка оборудования	13	3
Н	Повторная проверка исправности турникетов	9,14	5
О	Установка турникетов в общественный транспорт	15	40
П	Реализация разовых и долгосрочных проездных карт	15	60
Итого:			154

Построим сетевой график по оборудованию общественного транспорта турникетами, определим, сколько времени займет вся работа; какие операции имеют резерв и можно ли изменить сроки их выполнения.

Рисунок 1 – Сетевой граф

В результате проведенного анализа среди представленных на рынке турникетов, был выбран турникет - Ростов Дон Т9М1, стоимость которого составила на 2016 г. около 50500 рублей. В результате сотрудничества с изготовителем проездных карт себестоимость долгосрочных и разовых карт полностью перекладывается на стоимость карт, реализуемых в различных торговых киосках и почтовых отделениях. За 2016 год на учете транспортного предприятия зарегистрировано 116 единиц транспорта, из них автобусов всех марок - 105 единиц. Ежемесячные затраты на заработную плату кондукторов за 2016 г. составили 2308320 руб.

Затраты, рассчитанные за первый год внедрения турникетов в общественный транспорт, состоящие из затрат на оплату труда кондукторов за 6 месяцев, стоимость турникетов, доставка турникетов и обслуживание турникетов за 6 месяцев - составили 19486 тыс. руб.

Рассчитаем эффективность проекта методом чистой текущей стоимости. (таблица 2)

Таблица 2 – Расчет эффективности проекта

В тыс. руб.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Инвестиции в проект	19486	-	-	-	-	-
Чистый денежный поток	27699	22394	22394	22394	22394	22394
Кумулятивный чистый денежный поток	8213	30607	53002	75396	97790	120185
Ставка (норма) дисконта, доли	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
Коэффициент дисконтирования	1	0,841	0,707	0,594	0,500	0,420
Дисконтированный денежный поток	27699	18834	15840	13322	11204	9423
Кумулятивный дисконтированный денежный поток	8213	27047	42888	56211	67416	76840

Анализ эффективности проекта свидетельствует о том, что данный проект может быть принят, так как показатель NPV составляет 76840 тыс. руб., что больше 0.

Проведем расчет дисконтированного периода окупаемости (таблица 3).

Таблица 3 – Дисконтированный период окупаемости.

В тыс. руб.

Год	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Чистый денежный поток (ЧДП)	27699	22394	22394	22394	22394	22394
Дисконтированный ЧДП	27699	18834	15840	13322	11204	9423
Накопленный дисконтированный ЧДП	8213	27047	42888	56211	67416	76840

Дисконтированный период окупаемости (DPV) составляет 0,7 года, т.е. 256 дней (9 месяцев).

Рентабельность проекта SRR составляет 394,32 %. Это говорит о том, что с 1 рубля, вложенного в данный проект, приходится 3 рубля 94 копейки чистой прибыли, что является положительным показателем.

Данное мероприятие эффективно, за счет сэкономленных денежных средств предприятие сможет решить основную проблему МП «Автоколонна 1275» - сильная изношенность и недостаточные темпы обновления подвижного состава.

Таким образом, предлагаемое мероприятие по внедрению турникетов в общественный транспорт является новым для рассматриваемого предприятия позволит усилить его инновационную составляющую.

Использованные источники:

1. Шальнова Н. С. Проблемы и перспективы развития пассажирского транспорта // Молодой ученый. — 2014. — №12. Т.1. — С. 61-64.

2. Бизнес-планирование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В.З. Черняк и др.; под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИ-ТИ-ДАНА, 2015. - 591 с.

3. Афонасова М. А. Бизнес-планирование: учебное пособие. / М. А.Афонасова. - Томск : Эль Контент, 2012. - 108 с.

УДК 338.465.2

Безрукова Е.А.
студент 3 курса
экономический факультет
НИ МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск

ВНЕДРЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация: *Проблема энергосбережения является в настоящее время одной из наиболее актуальных для всего народного хозяйства России. В Республике Мордовия, как и в любом другом регионе России, осуществляют свою деятельность промышленные предприятия энергоемких отраслей промышленности. Поэтому внедрение системы энергосбережения на данных предприятиях является экономически значимым процессом не только для самих предприятий, но и для региона и страны в целом.*

Ключевые слова: *Топлично-энергетические ресурсы, вторичные энергоресурсы, энергосбережение, энергоэффективность, энергоемкость.*

Annotation: *The problem of energy saving is currently one of the most important for the entire economy of Russia. In the Republic of Mordovia, as in any other region of Russia, carry out the activity of industrial enterprises in energy-intensive industries. Therefore, the introduction of energy-saving system for the enterprise is economically important process not only for businesses but also for the region and the country as a whole.*

Keywords: *Topline energy resources, secondary energy resources, energy conservation, energy efficiency, energy intensity.*

К наиболее энергоемким относятся следующие отрасли промышленности:

- металлургия черных и цветных металлов;
- машиностроение;
- химическая и нефтеперерабатывающая промышленность;
- машиностроение и металлообработка;
- промышленность строительных материалов.

В данных отраслях промышленности коэффициент полезного использования топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР) не превышает 20 %, а потенциал энергосбережения даже без внедрения новейших технологий, а только за счет использования вторичных энергоресурсов (далее – ВЭР), очень велик и может составлять 35-40 % от расхода первичных энергоресурсов.

В Республике Мордовия функционируют множество предприятий,

относящихся к наиболее энергоемким, такие как: АО «Саранский завод автосамосвалов», ООО «НПО «НефтехГазМаш», ООО «ВКМ-Сталь», АО «Саранский завод «Резинотехника», АО «Саранский приборостроительный завод» и др.

Схемы энергоснабжения в основе своей одинаковы для большинства предприятий Республики Мордовия. Так, на любом промышленном предприятии имеются системы тепло- и водоснабжения; вентиляции и кондиционирования; освещения; электропривод насосов, вентиляторов, компрессоров и др. Здесь причины потерь энергии достаточно универсальны и обусловлены, прежде всего, износом и неоптимальными режимами работы оборудования, неудовлетворительным уровнем утилизации ВЭР, отсутствием опыта борьбы за повышение энергоэффективности.

Среди других более конкретных причин неоправданно большого потребления электрической энергии выделяют [11, с. 69]:

- отсутствие режимных карт и регламентов на энергопотребляющее оборудование, а также их эксплуатация за пределами паркового ресурса;

- использование в светлое время суток электрического освещения из-за неправильно спроектированных световых проемов или их загрязненности и отсутствия опыта использования естественного света с помощью полых трубчатых световодов (ПТС);

- неполная загрузка и неправильная эксплуатация электрических печей (эксплуатация при открытых загрузочных отверстиях; низком качестве теплоизоляции; отсутствии автоматического регулирования температуры);

- неудовлетворительная компенсация реактивной мощности;

- несоблюдение нормативных режимов работы оборудования систем охлаждения (насосов циркуляции; осевых вентиляторов на градирнях; неоптимальные расход, температура и чистота воды, циркулирующей в системе охлаждения).

Основной внешней причиной большой энергоемкости в промышленности является низкое качество электроэнергии и сырья, попадающих на предприятия от поставщиков. Вклад только низкого качества электроэнергии в повышение энергоемкости промышленной продукции оценивается в 15-20 %.

Таким образом, предприятиям Республики Мордовия приходится сталкиваться с примерно одинаковыми недоработками в нормативно-правовой и организационно-методической базах российского законодательства, препятствующими повышению энергоэффективности, и им необходимо принимать примерно одинаковые меры для их преодоления.

Повышение энергоэффективности в промышленных предприятиях Республики Мордовия обеспечивается, как правило, большим числом единичных мероприятий по снижению энергопотребления в используемом технологическом процессе или заменой устаревшей техники и технологий более эффективными. Энергоэффективность производства на промышленных предприятиях зависит не только от названных выше общих

для них факторов, но и от специфических, связанных с особенностями технологий, применяемых в каждой отрасли, на каждом предприятии, со структурой производимой продукции [14, с. 157].

Таким образом, решение проблемы осложняется необходимостью увязки результатов, получаемых на одном структурном уровне (по отдельным процессам, переделам, технологиям), с результатами других более масштабных уровней (предприятие, отрасль, промышленность в целом).

Основные мероприятия, направленные на внедрение системы энергосбережения на предприятиях Республики Мордовия с учетом вышеперечисленных факторов, можно объединить в 4 группы [7, с. 38]:

1) управление энергоэффективностью, включающее моральное и материальное стимулирование на всех уровнях – федеральном, отраслевом, отдельного предприятия;

2) организационно-регламентные мероприятия по совершенствованию режимов работы оборудования и условий эксплуатации производственных зданий и сооружений;

3) техническое и технологическое переустройство и рационализация технологического процесса;

4) коренная реконструкция производства – замена технологических схем и оборудования на основе инновационных разработок.

Повысить энергоэффективность позволяет совершенствование системы управления энергопотреблением. Эта система включает в себя следующие элементы:

- разработку и реализацию планов потребления топлива и электроэнергии и удельных норм их расходования;
- наведение порядка в потреблении электроэнергии в электросиловых установках и в системах освещения;
- учет расхода электроэнергии и энергоресурсов;
- уточнение взаиморасчетов между поставщиками энергии и потребителями;
- оценку работы по экономии электроэнергии и энергоресурсов с последующим поощрением или наказанием.

Организационными мерами поддержки внедрения энергосбережения на предприятия нашей страны (в том числе предприятия Республики Мордовия) со стороны правительства, на наш взгляд, должны стать:

1. Включение в себестоимость продукции только обоснованных результатами энергетического обследования затрат на ТЭР и отнесение избыточного их потребления на прибыль – налоговый способ стимулирования энергосбережения.

2. Широкомасштабное и эффективное распространение информации в области энергосбережения, включающей: данные сравнительного анализа удельной энергоемкости в рамках отдельной отрасли, лучшие образцы и планы действий, маркировку эффективности промышленного оборудования,

апробированные возможности финансирования энергосберегающих проектов – бенчмаркинга (benchmarking).

3. Предоставление консультаций и услуг предприятиям, заинтересовавшимся реализацией энергосберегающих проектов.

4. Создание типовых проектов и пакетов решений для минимизации транзакционных издержек и рисков. Для большинства отраслей промышленности сделать это не сложно, т. к. на рынке известны хорошо зарекомендовавшие себя энергоэффективные технологии, которые разрабатываются энергосервисными компаниями. Кроме того, правительство может содействовать промышленным предприятиям в снижении накладных расходов путем предоставления частичных или полных субсидий на проведение энергообследований или распространение соответствующей информации [4, с. 144].

5. Стимулирование правительством кредитования энергоэффективных проектов российскими финансовыми институтами через банки развития.

6. Разработка и использование стандартов и маркировки энергетической эффективности для промышленного оборудования, способствующих применению наиболее энергоэффективных образцов.

7. Введение налоговых стимулов (льгот) для повышения привлекательности инвестиций в энергоэффективное оборудование [6, с. 69]:

- ускоренная амортизация оборудования, предусматривающая в первые годы его эксплуатации больший объем отчислений на амортизацию, что уменьшает налог на прибыль. Во второй половине срока эксплуатации, напротив, вычеты по амортизации должны составлять значительно меньшую сумму или отсутствовать, что увеличит налогооблагаемую базу;

- налоговые вычеты, позволяющие исключить из прибыли часть стоимости оборудования;

- снижение таможенных платежей или освобождение от них при приобретении энергоэффективного оборудования.

8. Использование руководством промышленных предприятий преимуществ рыночных отношений, позволяющих, в частности, выбирать поставщиков энергии, устанавливать с ними более гибкие отношения как в аспекте цены, так и относительно объемов поставляемой энергии.

Таким образом, внедрение энергосбережения на предприятиях Республики Мордовия – трудоемкий процесс, в который должны быть задействованы не только руководство предприятий, но и сторонние организации, а также должна быть оказана помощь в организации данного процесса со стороны Правительства России.

Использованные источники:

1. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.

2. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С.

427-429.
3. Влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия / Москалева Е. Г., Логинова Е. В. // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 961-964
4. Голов Р. С. Комплексная автоматизация в энергосбережении : учеб. пособие / Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев, А. А. Шинелёв. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 312 с.
5. Инвестиции в энергосберегающие мероприятия / Москалева Е.Г., Вельмакина Н.В. // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 1368-1371.
6. Колесников А. И. Энергосбережение в промышленных и коммунальных предприятиях : Учебное пособие / А. И. Колесников, М. Н. Федоров, Ю. М. Варфоломеев. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 124 с.
7. Кондратьев В. В. Организация энергосбережения (энергоменеджмент) : Учебное пособие / Под ред. Кондратьева В. В. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. –108 с.
8. Моральные и материальные виды стимулирования участников энергосбережения / Москалева Е.Г., Горсткина // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 1260-1264
9. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
10. Проблемы внедрения энергосберегающих технологий в Республике Мордовия / Москалёва Е.Г., Бутяева А.В., Кожевникова Е.Е. // Молодой ученый. – 2015. – № 8 (88). – С. 582-585.
11. Стрельников Н. А. Энергосбережение : Учебник / Н. А. Стрельников. – Новосибирск : НГТУ, 2014. – 176 с.
12. Стратегия управления эффективным ресурсопотреблением / Москалева Е. Г., Дергунова Е. О. // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1255-1260.
13. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия / Москалева Е. Г., Малышева О. О. // Экономика и социум. – 2014.– № 1-2 (10). – С. 339-342.
14. Ушаков В. Я. Потенциал энергосбережения и его реализация на предприятиях ТЭК : Учебное пособие / Ушаков В. Я., Чубик П. С. – Томск : Изд-во Томского политех. университета, 2015. - 388 с.
15. Энергетический менеджмент как одно из направлений повышения уровня энергоэффективности Российской экономики / Москалева Е. Г., Воробьева Т. С. // Экономика и социум. – 2015. – № 1-2 (14). – С. 778-783.
16. Энергосбережение и повышение энергоэффективности на предприятии Республики Мордовия / Москалёва Е.Г., Горбункова А.О. // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 1249-1255.
17. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики

Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. – 2015. – № 3 (83). – С. 461-464.

УДК 332.14

Безуглова А.И.
магистрант 1 курса
Институт экономики и управления
направление Экономика
профиль «Региональная экономика»
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Российская Федерация, г. Ставрополь

ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ФИРМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена изучению целей, видов и условий внедрения инноваций в организации. Также дается определение понятия инновации и инновационная деятельность.

Ключевые слова: *инновационный процесс, инновации, повышение эффективности, конкурентоспособность.*

Bezuglova A.I.
Master of 1 course of the Institute of Economics and Management
Direction of Economics, profile "Regional economy"
North-Caucasian Federal University
Stavropol, Russian Federation

THE IMPORTANCE OF INNOVATION FIRM PROCESSES IN MODERN CONDITIONS

The paper studies the goals, types and terms of innovation in the organization. Also provides a definition of the concept of innovation, and innovation.

Keywords: innovation process, innovation, efficiency, competitiveness.

Инновация — введённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях[1]. Именно в форме инноваций достижения научно-технического прогресса распространяются в сфере производства и коммерциализируются, тем самым принося прибыль производству и пользу населению. Процесс, связанный с разработкой, получением, воспроизводством и реализацией инноваций в материальной сфере общества представляет собой инновационный процесс.

Таким образом, инновационный процесс берет свое начало в сфере науки, а завершается внедрением инновации в производство, следствием чего являются прогрессивные, положительные, качественно-новые изменения.

Каждая организация в современных условиях господства рыночной

экономики стремится к развитию технической и технологической базы своего производства. Основными целями совершенствования производства и разработки технико-технологических инновация являются:

1) упрощение процесса производства, снижение технологической сложности производимых изделий;

2) снижение трудоемкости производства и материалоемкости изделий, что возможно за счет внедрения в производство новых инновационных сырья и материалов;

3) автоматизация, роботизация процесса производства, снижение затрат ручного труда.

В условиях рыночной экономики и усиления конкурентной борьбы между товаропроизводителями, предприятия сталкиваются с жесткими условиями выживаемости. Одним из главных факторов успеха и эффективности деятельности в такой период выступает развитие инновационного потенциала предприятия. В связи с этим, субъекты хозяйственной деятельности, которые стремятся поддержать и повысить свою конкурентоспособность на рынке должны самостоятельно формировать и осуществлять инновационную политику, а также эффективно использовать научно-технические достижения в ходе осуществления рыночных отношений [2].

Различают следующие виды инноваций [3]:

1) технологические – разработка и освоение новых технологических процессов;

2) продукт-инновация – разработка и внедрение новых продуктов или усовершенствование уже существующих;

3) процесс-инновация – разработка и освоение новых или существенно улучшенных производственных методов.

В зависимости от эффективности и актуальности разработанной инновации напрямую зависит скорость ее распространения и коммерциализации. Организации, которые осознали роль и значение в современных экономических условиях получили возможность значительно повысить свои конкурентные преимущества на рынке.

Рассмотрим основные условия и факторы внедрения инноваций в организации:

1) изменение потребностей и предпочтений потребителей;

2) стремление руководства организации осуществлять инновационную деятельность, а также готовность выделять необходимые ресурсы для осуществления и поддержания инновационного процесса;

3) создание в организации подразделения, ответственного за разработку и внедрение инноваций или покупка инноваций у сторонней фирмы;

4) наличие отлаженной системы маркетинга в организации;

5) ужесточение конкуренции на рынке.

В условиях рыночной экономики и усиления конкуренции между

товаропроизводителями, ни одна организация не сможет успешно существовать не пытаясь усовершенствовать свою деятельность и производство. При внедрении производственных и технологических инноваций происходит улучшение качества продукции, совершенствуется технология и средства производства, производительность повышается, а следовательно и финансовый результат деятельности организации.

Однако в некоторых случаях, практика показывает, что не всем предприятиям необходим ввод новых технологий, несмотря на постоянное возрастание значения инноваций. Например, предприятия фармацевтической отрасли не могут самостоятельно вести разработку лекарств. Другие предприятия, испытывающие финансовые трудности просто не могут самостоятельно вести разработку инноваций, ведь для совершенствования сферы материального производства необходимы дополнительные инвестиции.

К основным неудачам, с которыми фирмы сталкиваются при выводе инновационных изделий на рынок относят:

1) проведение неэффективной маркетинговой политики;

2) проведение неполного анализа внешней среды и поведения конкурентов;

Подводя итоги, отметим, что развитие инновационных технологий необходимо практически на каждом предприятии, ведь в современных условиях господства рынка и ужесточения условий конкурентной борьбы это является одним из основных условий формирования конкурентной стратегической перспективы фирмы.

Помимо наличия инновационного потенциала, предприятие также должно выработать основную цель ведения инновационной деятельности. Это может быть повышение конкурентоспособности, выход на новые рынки сбыта, совершенствование производимых товаров или же создание принципиально новых, а также множество других целей, которые будут определять стратегию и направления инновационной деятельности организации [2].

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» № 254-ФЗ от 21 июля 2011 года.

2. Безуглова А.И. Инновационный потенциал организации / А.И. Безуглова // Международный научный журнал Инновационная наука. – 2016. – №12.

3. Ширяева Д. С. Роль и значение инновационных процессов / Д.С. Ширяева // Экономика и социум. – 2015. – №6(19).

4. Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.

УДК 614.2

Беленко Е.И.
студент 3 курса магистратуры
направление подготовки магистратуры «Государственное и муниципальное управление»
Садовникова Ю. Ю., к.э.н.
доцент
кафедра экономики, финансов и природопользования
ФГБОУ ВО ЮРИУ РАНХ и ГС
Россия, г. Ростов-на-Дону

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПРАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ РЕГИОНА

Статья посвящена исследованию организационно-экономических аспектов и механизмов управления здравоохранением в регионе, в частности инструментария государственно-частного партнерства. В статье рассматриваются региональная практика функционирования и основные модели реализации ГЧП в системе здравоохранения в РФ. Дана оценка мероприятиям, проводимым региональными органами власти в области развития взаимоотношений государства и бизнеса в медицинской сфере в Ростовской области. Наряду с анализом правовой базы формирования ГЧП в области, раскрыты значимые проблемы его внедрения и предложены рекомендации по развитию данного инструмента совершенствования системы здравоохранения региона.

Ключевые слова: здравоохранение, государственно-частное партнерство, модернизация, инвестиции, государство, бизнес, регион.

The article is devoted to the study of organizational and economic aspects and mechanisms of health management in the region, in particular the instruments of state-private partnership. The article examines the regional practice of operation and basic implementation models of PPP in the health care system in Russia. Assess the activities undertaken by regional authorities in the development of relations between the state and business in the medical field in the Rostov region. Along with the analysis of the legal framework for PPPs in the region, revealed significant problems of its implementation and suggested recommendations for the development of this instrument for improving the health care system of the region.

Keywords: health care, public-private partnership, modernization, investment, government, business, region.

В настоящее время системное реформирование российского здравоохранения направлено на повышение качества управления отраслью на основе научно-обоснованных технологий современного менеджмента отрасли. Несмотря на проведение модернизации здравоохранения, которое в последнее время осуществлялось по пути введения дополнительных

источников финансирования в виде систем социального страхования, привлечения средств потребителей медицинских услуг и др., не были решены следующие проблемы: низкая экономическая эффективность бюджетной сферы здравоохранения, ограниченность общественных ресурсов и т.д.

Для их преодоления важно искать пути привлечения в отрасль частных инвестиций, возможных форм взаимоотношений бюджетных медицинских учреждений и частных организаций, а также использование опыта работы коммерческих структур для улучшения деятельности бюджетных организаций.

Развитие негосударственного сектора здравоохранения ведет к увеличению объема инвестиций в частное здравоохранение, что актуализирует проблему взаимодействия государства и частных медицинских организаций, которая многогранна, и одной из граней ее выступает государственно-частное партнерство (ГЧП).

По экспертным оценкам Минэкономразвития России, основные фонды в сфере здравоохранения насчитывают 2,0–2,2 трлн. рублей, износ составляет 40–45% [1]. Сейчас отрасли нужны инвестиции на сумму 0,8–1,0 трлн. рублей, и, чтобы решить эту проблему, представляется оптимальным использовать механизмы ГЧП.

Необходимость привлечения частных инвестиций в медицинский сектор сегодня является общемировой тенденцией. Это обусловлено как ростом занятости населения, налоговым пополнением бюджетов, привлечением в отрасль дополнительных финансовых ресурсов, экономией средств общественного здравоохранения за счет пользования высокодоходными группами населения платными услугами, так и внедрением инновационных практик лечения, технологическим оснащением клиник, улучшением качества оказания медицинской помощи, формированием новой институциональной структуры сферы здравоохранения.

По экспертным оценкам, до 20% учреждений здравоохранения оказывают услуги в сферах, потенциально востребованных у частных инвесторов, а возможная сумма инвестиций составляет 250–270 млрд. руб. Помимо этого, в ряде субъектов Российской Федерации частные инвестиции привлекаются на строительство и эксплуатацию новых учреждений здравоохранения: онкологических диспансеров, центров реабилитации, диализных и перинатальных центров. Всё это – объекты инфраструктуры, на которые существует платежеспособный спрос со стороны потребителей, что может – пусть с определенной степенью риска – гарантировать возврат инвестиций. Потенциал данного сегмента инвестиций оценивается экспертами в 50–70 млрд. руб.

Государственно-частное партнерство в здравоохранении является эффективным инструментом решения ряда важных социально-экономических задач, в том числе способствующим повышению качества

обслуживания пациентов и доступности дорогостоящих видов лечения, а также модернизации системы информирования, повышению уровня квалификации медперсонала.

В соответствии со ст. 3 п.1 закона № 224-ФЗ государственно-частное партнерство (муниципально-частное партнерство) - это «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [2].

В медицинской отрасли объектами ГЧП могут выступать объекты здравоохранения, в том числе объекты, предназначенные для санаторно-курортного лечения и иной деятельности в сфере здравоохранения.

На основе анализа термина «государственно-частное партнерство» в рамках субъектов РФ и научной литературе предлагается использовать следующее определение: «Государственно-частное партнерство в здравоохранении – это взаимовыгодное сотрудничество федеральных и (или) региональных органов власти и частного партнерства в целях реализации приоритетных задач развития здравоохранения посредством распределения выгод, затрат и рисков, осуществляемое на принципах долгосрочности, добровольности, управляемости, конкурсности и юридической обоснованности» [3].

Основной задачей ГЧП в здравоохранении является обеспечение доступности высококачественных медицинских услуг для пациента в рамках программы государственных гарантий бесплатной медицинской помощи.

В мировой практике различают две формы партнерства: институциональная и контрактная (см. табл. 1).

Таблица 1.

Формы ГЧП в здравоохранении [4].

Институциональная	Контрактная
Создание новой медицинской организации с совместным участием государства и бизнеса (государственные корпорации)	концессия (различные типы концессий), в т.ч. с правом передачи и без права передачи медицинской организации частному партнеру;
Создание некоммерческой организации в сфере здравоохранения (совместные предприятия, холдинги и трасты с государственной долей участия)	контрактные формы, включая аренду имущества (лизинг) и государственный заказ (заказ на поставку продукции для государственных нужд)
Создание управляющей компании для реализации и управления проектами в сфере здравоохранения	контракты по государственным услугам и работам, финансируемые частным сектором,

Передача частной компании доли государственной медицинской организации (в том числе частичная приватизация, акционирование).	контрактные формы квази-государственно-частного партнерства (договор на оказание медицинских услуг частными организациями; договор о сотрудничестве; договор на выполнение вспомогательных функций медицинской организации (аутсорсинг)

Институциональная форма предполагает создание совместных предприятий с участием государства и бизнеса. Контрактная форма стратегического партнерства предполагает заключение контракта на выполнение определенных функций относительно объекта здравоохранения. Наиболее распространенной контрактной формой ГЧП выступает концессия (концессионное соглашение).

Самым распространенным форматом ГЧП в медицине стала концессии, а также государственно-частное взаимодействие, т.е. форма подключения частных клиник к оказанию медицинских услуг по территориальным программам госгарантий.

Практика реализации государственно-частных проектов сегодня в России включает особенности взаимодействия бизнеса и государства в медицине, отраженные на рисунке 1.

Рис. 1 Особенности взаимодействия ГЧП в медицине в РФ [5].

В российской практике управления здравоохранением сегодня востребованы несколько ключевых моделей партнерства:

- модель ведения хозяйственной деятельности бизнес-организацией в течение определенного срока, строительство и эксплуатацию объектов инфраструктуры частными инвесторами, а также долевое финансирование создания новых объектов;

- модель, при которой государство строит медицинскую организацию

за свой счет, а затем передает ее частному партнеру в доверительное управление с правом выкупа;

- модель аутсорсинга, когда непрофильные функции в деятельности учреждений здравоохранения передаются сторонним организациям;

- модель подключения частных медицинских организаций к системе ОМС в рамках формирования конкуренции и повышения качества и доступности медицинской помощи, в частности увеличение числа частных медучреждений, работающих в территориальных программах ОМС (введение возможности частичного зачета средств обязательного медицинского страхования при лечении в частной клинике).

Лидерами в сфере ГЧП в медицине выступают Великобритания, Канада, Германия, Франция, США. Сравнительный анализ международных практик государственно-частного партнерства в здравоохранении свидетельствует о росте эффективности, снижении стоимости лечения и увеличении объема экономии государственных ресурсов в среднем на 10%.

Государственно-частное партнерство в здравоохранении Великобритании развивается в двух направлениях – строительство и реконструкция основных фондов в отрасли и предоставление медицинских услуг. Частный партнер поддерживает построенные сооружения в рабочем состоянии в течение всего времени их эксплуатации (обычно 25–30 лет), но государство остается ответственным за предоставление медуслуг.

В Германии в сфере ГЧП имеет распространение продажа государственных ЛПУ инвесторам за символическую сумму в обмен на обеспечение фиксированной суммы инвестиций и обязательства по выполнению государственного заказа. Это обусловило увеличение доли частных ЛПУ за последние 10 лет с 4 % до 22 %.

В Швеции заключаются соглашения с частными инвесторами на управление государственными госпиталями, осуществление скорой помощи, предоставление услуг клинических лабораторий и прочих медуслуг. С момента внедрения практики ГЧП продолжительность ожидания диагностики и лечения сократилась на 30%, а стоимость ряда медуслуг значительно снизилась: по рентген-диагностике на 50%, стоимость клинических лабораторных услуг на 40%, стоимость скорой помощи на 10% [6].

В Австралии, где в частную собственность передано около 50 госпиталей, распространены соглашения с частными инвесторами на оказание услуг по дизайну, строительству, владению и управлению новыми учреждениями. Основные условия контракта сроком на 15 лет включают обязательства обслуживать всех граждан по фиксированным расценкам и контроль над качеством оказания медицинской помощи. В результате внедрения института ГЧП затраты на строительство новых ЛПУ упали на 20%, количество обслуживаемых пациентов выросло на 30%, продолжительность ожидания лечения сократилась на 30%.

Опрос консалтинговой компании IPT Group позволил выявить

основные сложности реализации ГЧП-проектов в сфере здравоохранения в России. Главной проблемой, которую в условиях экономического кризиса следовало ожидать, стало отсутствие инвесторов – такой вариант отметили 58% респондентов. Далее следует отсутствие опыта внедрения таких проектов 49% и законодательные сложности ГЧП в медицине 16% [7].

ГЧП-проекты в сфере здравоохранения могут предусматривать получение частным оператором федеральных субсидий на оказание высокотехнологичной медпомощи, однако, в соответствии с законодательством, получать такие субсидии могут только медицинские организации, подведомственные региональным органам исполнительной власти. Это также снижает интерес частных инвесторов в данные высокозатратные отрасли медицины.

Вступивший с 1 января 2016 года в силу федеральный закон «О государственно-частном партнерстве», несколько улучшил ситуацию с юридической обоснованностью ГЧП в сфере здравоохранения, однако параметры и наиболее приемлемые форматы их работы Минздрав пока не утвердил.

В России интеграция частных инвесторов в государственную медицину только начинает развитие. Несмотря на неразвитость ГЧП в медицине на федеральном уровне, существуют успешные региональные проекты. Так, ГЧП в сфере здравоохранения развивают республики Татарстан, Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкария, а также Новосибирская, Самарская, Белгородская, Нижегородская, Ленинградская, Вологодская, Липецкая, Калужская, Рязанская, Свердловская и Ростовская области, Ставропольский край и город Москва.

По данным Министерства здравоохранения РФ в настоящее время на различных этапах реализации находятся 60 инвестиционных проектов в 29 субъектах Российской Федерации, из них – 24 проекта ГЧП с использованием механизма концессии, 14 соглашений на основе региональных законов о ГЧП и 22 договора аренды с инвестиционными условиями. Также в рамках государственно-частного партнерства в 24 регионах РФ активно развиваются инфраструктурные проекты: фельдшерско-акушерские центры, кабинеты врачей общей практики, центры семейной медицины.

Среди субъектов, которых привлекло ГЧП, можно отметить Республику Татарстан. В Самарской области на условиях концессии строится корпус центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии.

Москвой заключена концессия с ЗАО «Юропиан Медикал Сентер» на реконструкцию, эксплуатацию и организацию четырех медицинских центров: позиционно-эмиссионной томографии; эндоваскулярной хирургии; перинатального и реабилитационного – сроком на 49 лет.

В Новосибирской области на условиях концессии проводится реконструкция родильного дома и стоматологической поликлиники. В

качестве примеров региональных соглашений о ГЧП (на базе регионального законодательства) можно привести создание в Хабаровском крае нефрологического центра (Комсомольск-на-Амуре) и строительство в Орловской области многопрофильного медицинского центра.

Для Ростовской области развитие государственно-частного партнерства является важнейшим инструментом формирования инвестиционной привлекательности и одной из возможностей активизации инвестиционной деятельности. Область относится к регионам с достаточно высоким уровнем развития государственно-частного партнерства. В рейтинге, составленном Центром развития ГЧП в 2016 году регион занимает 34 место28, значительно снизившись по сравнению с рейтингом 2014–2015 гг., где находился на 21 месте, которое уступил Астраханской области [8].

Ростовская область стала одной из первых российских регионов, где ведется активная работа по развитию законодательной базы о государственно-частном партнерстве. В 2010 году был принят Областной закон от 22.07.2010 № 448 «Об основах государственно-частного партнерства», в котором были установлены основные понятия и формы партнерства и задана ориентация на эффективное взаимодействие власти и бизнеса в целях социально-экономического развития Ростовской области в целом.

Законодательно установлены для практической реализации в Ростовской области следующие формы государственно-частного партнерства:

− участие сторон в реализации инвестиционных проектов на территории региона;

− участие Ростовской области в уставных капиталах юридических лиц;

– предоставление государственного областного имущества в аренду, безвозмездное пользование, доверительное управление;

− концессионные соглашения (договоры);

− иные соглашения (договоры), заключенные сторонами ГЧП [9].

В 2012 году Губернатор Ростовской области утвердил Порядок участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционных проектов на территории Ростовской области постановлением Правительства области от 13.12.2012 № 1073, а также комплекс мер по развитию государственно-частного партнёрства.

Реализация инвестиционных проектов на условиях государственно-частного партнерства, в том числе в сфере здравоохранения, в Ростовской области регулируется рядом нормативно-правовых актов, представленных в таблице 2. На реализацию проектов ГЧП в государственной программе Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» до 2020 года предусмотрено более полумиллиарда рублей ежегодно [10].

[28] Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016.

Таблица 2.

Законодательная база регулирования ГЧП в Ростовской области

Федеральное законодательство	Региональное законодательство
Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»	Постановление Правительства Ростовской области "О Порядке принятия решений о заключении концессионных соглашений, концедентом по которым выступает Ростовская область, на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств" от 18.02.2016 №95"
Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»	Постановление Правительства Ростовской области от 30.03.2016 № 227 «Об уполномоченной организации»
Федеральный закон от 17.05.2007 (ред. от 29.06.2015) № 82-ФЗ «О банке развития»;	Постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073 «О порядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области»
Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.08.2010 №1372-р «Об определении государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» единственным исполнителем услуг по инвестиционному консультированию для государственных нужд субъектов Российской Федерации»	Постановление Правительства Ростовской области от 13.10.2016 № 697 «О порядке предоставления субсидий организациям независимо от их организационно-правовой формы на возмещение части затрат по созданию объектов капитального строительства инженерной инфраструктуры, являющихся неотъемлемой частью инвестиционного проекта, и (или) их подключению (технологическому присоединению) к инженерным системам электро-, газо-, водоснабжения и водоотведения»
Приказ Минздрава России от 04.02.2015. №37 «Об утверждении комплекса мер, направленных на развитие государственно-частного партнерства в здравоохранении на 2015-2016 годы»	Постановление Правительства Ростовской области от 15.05.2014 № 349 «О мерах по развитию государственно-частного партнерства в Ростовской области»
	Областной закон «Об основах государственно-частного партнерства» от 22.07.2010 № 448-ЗС

В Ростовской области достаточно развита многокомпонентная система здравоохранения, главные показатели которой демонстрируют в основном позитивные результаты (увеличились ожидаемая продолжительность жизни и число родившихся, число умерших снизилось, существенно сократилась младенческая смертность). Система управления здравоохранением Ростовской области является трехуровневой, включающей медицинские организации областного, межтерриториального и муниципального уровней, также функционируют учреждения здравоохранения федерального подчинения и частной формы собственности.

Несмотря на достижение некоторых положительных результатов, развитие здравоохранения в Ростовской области сталкивается с рядом трудностей, среди которых можно выделить: острый дефицит бюджетных ассигнований и неадекватная работа системы ОМС, вызванные кризисными явлениями в системе финансирования отрасли; недостаток квалифицированного медицинского персонала; низкое качество и доступность медицинской помощи, в том числе высокотехнологичной.

С целью повышения доступности, улучшения качества оказания медицинской помощи, а так же приближения специализированной медицинской помощи к пациентам в Ростовской области эффективно работают и активно развиваются отдельные виды медицинской помощи, оказываемой в рамках государственно-частного партнерства.

Так, в рамках реализации частно-государственного партнерства на территории Ростовской области продолжается реализация мероприятий по созданию в муниципальных лечебных учреждениях области отделений для проведения амбулаторного гемодиализа. На условиях ГЧП в Ростовской области созданы центры амбулаторного гемодиализа в Таганроге, Волгодонске, Шахтах. Так в 2012 году г. Волгодонске открыто отделение амбулаторного гемодиализа ООО «Гемодиализный центр Ростов», оснащенное 6 аппаратами. В 2013 году открыто аналогичное отделение на 10 аппаратов в г. Таганроге. С декабря 2013 года функционирует диализный центр в г. Шахты. В настоящее время завершено строительство центра амбулаторного диализа в г. Ростове-на-Дону ООО «Гемодиализный центр Ростов» на базе ГБУ РО ОКБ №2. Благодаря развитию данного направления все жители Ростовской области с терминальной почечной недостаточностью, в полном объеме обеспечены процедурами заместительной почечной терапии [11].

Финансовое обеспечение мероприятий по проведению процедур заместительной почечной терапии, а так же офтальмологическая медицинская помощь осуществляется в рамках территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи.

Так же в рамках частно-государственного партнерства в ООО «Офтальмологическая клиника «Леге Артис» и ЗАО «ИнтерЮна» в течение ряда лет жители Ростовской области получают специализированную, в том числе высокотехнологическую, медицинскую помощь, с такими тяжелыми инвалидизирующими осложнениями сахарного диабета, как диабетическая ретинопатия. В Октябрьском районе создан и функционирует Центр магнитно-резонансной томографии.

Благодаря региональному проекту «40 бассейнов Дона» до 2020 года в большинстве городов и районов области появятся бассейны. В 2015 году в Таганроге на принципах государственно-частного партнерства создан реабилитационный центр для избавления от наркозависимости.

Ещё один крупнейший медицинский проект ГЧП — создание

онкологического центра в Азове, площадью 42 тысячи квадратных метров. В структуре центра будут открыты 32 медицинских кабинета, отделение функциональной диагностики, подразделение амбулаторной химиотерапии на 30 койко-мест, 14 операционных, отделения для диагностики и лечения раковых заболеваний. Все кабинеты будут оборудованы по последнему слову техники. В центре смогут одновременно лечиться более 500 человек.

Также актуальным остается вопрос привлечения частных инвестиций (в виде ГЧП или концессии) в строительство Центральной городской больницы№1 им. Семашко г. Ростова-на-Дону, т.е. лечебного учреждения, которое оказывает медпомощь как госуслугу.

С 2014 года в ООО «Центр репродукции человека и ЭКО» в рамках частно-государственного партнерства жители Ростовской области получают специализированную, в том числе высокотехнологичную, медицинскую помощь по профилю акушерство и гинекология/ЭКО за счет средств обязательного медицинского страхования.

Таким образом, можно выделить три приоритетных направления ГЧП в здравоохранении Ростовской области: 1) участие частных медицинских организаций в реализации территориальных программ государственных гарантий (ТПГГ); 2) участие частных медицинских организаций в моделях лизинга и аутсорсинга (в т.ч. по непрофильным для медицинских учреждений услугам); 3) участие частных медицинских организаций в инвестиционных проектах строительства медицинских центров и комплексов на основе концессионных соглашений.

Анализируя государственную программу Ростовской области «Развитие здравоохранения», утвержденную Постановлением Правительства РО от 25.09.2013 № 593, необходимо отметить отсутствие отдельной подпрограммы по развитию государственно-частного партнерства [12].

В других субъектах РФ подобные подпрограммы существуют, успешно реализуются и участвуют в мониторинге государственно-частных проектов Минздрава РФ (в республиках Татарстан, Саха-Якутия, Адыгея, в Красноярском, Пермском Хабаровском краях, в Архангельской, Астраханской, Белгородской, Воронежской, Кировской, Иркутской, Нижегородской и др. областях).

Для улучшения сложившейся ситуации необходимо принятие ряда мер по стимулированию развития государственно-частного партнерства в здравоохранении в Ростовской области.

На наш взгляд, к таким мерам по развитию механизмов ГЧП можно отнести следующие:

1. Совершенствование региональной нормативно-правовой базы взаимодействия частного бизнеса и органов государственной власти в сфере здравоохранения.

2. Разработка и включение в государственную программу Ростовской области «Развитие здравоохранения» подпрограммы по развитию ГЧП.

3. Увеличение возможных форм ГЧП в здравоохранении и создание

условий для их реализации в регионе.

4. Разработка и внедрение методологии оценки потребности области в инфраструктурных объектах здравоохранения.

5. Создание Координационного совета по развитию ГЧП в здравоохранении при Правительстве области, который будет оказывать содействие частным инвесторам для нахождения востребованных ниш на рынке оказания медуслуг территории, включающий представителей частных медорганизаций, представители территориального фонда ОМС, инвестиционного департамента и минздрава области.

6. Разработка и внедрение методологии оценки и индикаторов эффективности проектов ГЧП в сфере здравоохранения (например, показатели увеличения доли негосударственных медицинских учреждений, участвующих в территориальной программе ОМС; объем финансирования за счет средств ОМС медицинских услуг, оказываемых частными организациями здравоохранения; число непрофильных услуг (функций), переданных областными государственными учреждениями здравоохранения на аутсорсинг и др.).

7. Разработка взаимодействия ГЧП с территориальным фондом ОМС в части увеличения доли частных медицинских организаций в реализации территориальных программ государственных гарантий путем включения инвестиционного компонента в тариф ОМС (территориальные надбавки к тарифу для развития специализированных видов медпомощи).

8. Передача на аутсорсинг ряда непрофильных функций (благоустройство и уборка территорий, техническое обслуживание зданий, сооружений медучреждений, предоставление услуг санитарного автотранспорта).

9. Предоставление мер поддержки региональными властями частных инвесторов в здравоохранение путем субсидий; государственных гарантий области; грантов; установления льготной ставки арендной платы за пользование недвижимым имуществом, установления льготной базовой ставки арендной платы за земельные участки, находящиеся в собственности области; создания объектов транспортной и инженерной инфраструктуры; налоговых преференций в части региональных налогов.

Таким образом, реформирование здравоохранения на региональном уровне должно включать комплекс мероприятий с участием органов власти Ростовской области и их муниципальных образований, заинтересованных в совместном решении гарантированного обеспечения населения качественной медицинской помощью и лекарственными препаратами. К таким инструментам, стимулирующим модернизацию медицинской отрасли, эффективное использование бюджетных средств, доступность и качество медицинской помощи относится развитие государственно-частного партнерства в сфере областного и муниципального здравоохранения.

Использованные источники:

1. Краевой С.А. Перспективы развития государственно-частного

партнерства в здравоохранении. Портал информационной поддержки медицинских руководителей. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.zdrav.ru/articles/95385-perspektivy-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-zdravoohranenii (Дата обращения 30.10.2016).
2. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"// СПС «Консультант Плюс»
3. Ершов Д.Л. Опыт реализации партнерства государства и бизнеса в здравоохранении//Молодой ученый. № 11(58). Ноябрь.2013. С. 331-334.
4. Дербина Е.С, Перспективы реализации государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения субъектов в РФ//Молодой ученый. № 17(76). Октябрь.2014. С. 259-261.
5. Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ - [Электрон. ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.pppi.ru/content/upravlenie-sferoy-gchp-1 (Дата обращения 3.11.2016).
6. Сюткин М.В. Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения в регионах России // Проблемы современной экономики, N 4 (40), 2011 [Текст] – Режим доступа: URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3851 (Дата обращения 30.10.2016).
7. Информационный портал для руководителей частных медицинских клиник Национальный союз региональных объединений частной системы здравоохранения - [Электрон. ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.privatmed.ru (Дата обращения 3.11.2016).
8. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016.
9. Областной закон «Об основах государственно-частного партнерства» от 22.07.2010 № 448-ЗС//Официальный портал Правительства Ростовской области//[Текст] – Режим доступа: URL:http://www.donland.ru/documents/Ob-osnovakh-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva?pageid=128483&mid=134977&itemId=19597 (Дата обращения 30.10.2016).
10. Токолов Д.Г. Управление развитием государственно-частного партнерства в Ростовской области//Молодой учёный . № 23 (103) . Декабрь, 2015. С. 661-666.
11. Информация о результатах реализации программных и концептуальных документов, утвержденных органами государственной власти субъектов Российской Федерации, по вопросам развития государственно-частного взаимодействия (государственно-частного партнерства) в здравоохранении за период с даты утверждения документа по сентябрь 2014 года (на основании сведений, представленных субъектами Российской Федерации)-

Минздрав России, 2015.
12. Постановление Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 593 «Об утверждении государственной программы Ростовской области «Развитие здравоохранения» (ред. от 25.12.2014 № 868)// Официальный портал Правительства Ростовской области//[Текст] – Режим доступа: URL:http://www.donland.ru/documents (Дата обращения 3.11.2016).

УДК 314

Белоус Е.С.
студент магистратуры
Институт Экономики и Управления
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В КУЗБАССКОМ РЕГИОНЕ

Аннотация: *в статье рассматриваются сложившиеся тенденции в демографических процессах региона, анализируются их причины, демографическая политика и меры ее реализации в Кемеровской области.*

Ключевые слова : *численность населения, демография, деопопуляция, демографическая политика, демографические прогнозы.*

Abstract*: the article examines the current trends in demographic processes in the region and analyzes their causes, demographic policy and measures for its implementation in the Kemerovo region.*

Kaywords*: population, demographics, deopopulyatsiya, demographic policy, population projections.*

Демографическая ситуация в Кемеровской области характеризуется ежегодным снижением численности населения, во-первых, за счет миграционного оттока населения в трудоспособном возрасте, и во-вторых, за счет снижения рождаемости и высокого уровня смертности (таблица 1)

Таблица 1 – Численность населения Кемеровской области за 2010–2016 года на 1 января текущего года

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Численность населения, чел.	2763135	2761255	2750829	2742450	2734075	2724990	2717600

Данные таблицы 1 отражают тенденцию снижения численности населения за последнее время. Каждый год наблюдается отток населения в другие регионы, а даже и за пределы Российской Федерации, что связанно с неблагоприятными условиями жизни в Кемеровской области. Основные

отрасли Кузбасса – это угольная промышленность, а также металлургия. В связи с закрытием предприятий угледобычи сократились рабочие места в угольной отрасли. Ряд промышленных предприятий закрываются по вине износа оборудования, наносившие вред экологии, также повлекшие за собой сокращение рабочих мест и снижение уровня жизни населения.

Общее сокращение населения Кузбасса за последние 6 лет составило 45535 человек.

Таким образом, основной проблемой демографического развития Кемеровской области является деопопуляция, т.е. систематическое уменьшение абсолютной численности населения. Наблюдается высокая естественная убыль населения. Также отмечается высокая смертность и заболеваемость населения трудоспособного возраста.

Таблица 2 – Динамика рождаемости и смертности по Кемеровской области

Рождаемость (число родившихся на 1000 человек населения)					
2010	2011	2012	2013	2014	2015
13,2	12,7	13,7	13,6	13,2	12,5
Смертность (число умерших на 1000 человек населения)					
2010	2011	2012	2013	2014	2015
16,1	15,5	15,1	14,6	14,6	14,5

Данные таблицы 2 показывают, что в Кемеровской области смертность превышает рождаемость, кроме того, смертность трудоспособного населения в Кемеровской области стабильно выше, чем по всей Российской Федерации. Причинами являются: плохая экология в регионе: загрязнение атмосферы (концентрация загрязняющих веществ регулярно превышают предельно допустимые уровни), реки бассейна р. Томь загрязняются сточными водами предприятий горнодобывающей, топливно-энергетической, металлургической, коксохимической, химической промышленности, агропромышленного комплекса и коммунального хозяйства; различные тяжелые заболевания, такие, как – ВИЧ, туберкулез, гепатит С.

Таким образом, экономика Кемеровской области в скором времени начинает испытывать нехватку трудоспособного населения.

Формирование демографического потенциала является одним из важных факторов устойчивого развития региона, поэтому одной из основных задач развития Кемеровской области является предотвращение миграционного оттока населения в трудоспособном возрасте, молодежи и квалифицированных специалистов.

Согласно прогнозу, осуществленному Росстатом (средний вариант прогноза), численность населения Кемеровской области на начало 2018 года составит 2686,3 тыс. человек. Сокращение численности населения будет

происходить вследствие превышения числа смертей над числом рождений и миграционной убыли.

Предполагается повышение естественной убыли населения с 1,8 на 1000 человек населения в 2016 году до 2,3 на 1000 человек населения в 2017 году.

По прогнозу Росстата, к 2017 году предполагается снижение, как коэффициента рождаемости, так и числа родившихся.

При этом к 2017 году также сохранится высокий уровень смертности, что крайне негативно скажется на демографических показателях.

Прошлые и будущие тенденции рождаемости и смертности оказывают влияние на изменение возрастной структуры населения.

Предполагается снижение численности лиц трудоспособного возраста. Данный возраст пополняется малочисленным поколением 1990-х годов, а выходит из него многочисленное послевоенное поколение. В 2017 году удельный вес численности населения в трудоспособном возрасте в общей численности населения составит 54,5 процента (57,1 процента в 2015 году).

В этом же периоде численность лиц старше трудоспособного возраста в общей численности населения увеличится с 24 процентов до 25,3 процентов.

Такое изменение возрастной структуры населения может потребовать большей эффективности функционирования учреждений социальной защиты, здравоохранения, соответствующих мер по обязательному социальному страхованию.

Ожидаемая продолжительность жизни в 2017 году увеличится до 69,04 года (у мужчин – до 63,48 года, у женщин – до 74,55 года).

В рамках реализации Концепции государственной миграционной политики до 2025 года, определяющей стратегию развития миграционных процессов, исходя из оценок перспектив демографического и социально-экономического развития региона, необходимо учитывать, что возможности привлечения мигрантов в ближайшей перспективе могут возрасти. До конца 2017 года предполагается обеспечить снижение миграционной убыли в Кемеровской области за счет привлечения на постоянное место жительства соотечественников, проживающих за рубежом – квалифицированных специалистов и молодежь.

Интерес соотечественников к Кемеровской области постоянно возрастает. Государственной программой по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 22.06.2006 N 637, предлагаются меры дополнительных региональных гарантий, что должно повысить результативность процесса переселения соотечественников. Кроме того, планируется увеличить численность ежегодно привлекаемых высококвалифицированных иностранных специалистов и иностранных учащихся.

Учитывая сложившуюся демографическую ситуацию в Кемеровской

области и прогноз Росстата, необходимо продолжить реализацию активных мер демографической политики, направленных на повышение рождаемости, снижение смертности, совершенствование миграционной политики, создание правовых, экономических и социальных условий для формирования предпосылок к стабилизации и улучшению демографической ситуации.

К 2017 году в качестве главной цели устанавливается стабилизация численности населения в Кемеровской области.

Уже достигнуты определенные успехи в области проведения демографической политики в Кемеровской области. Тем не менее, перспективы изменения демографической ситуации в регионе в ближайшее десятилетие требуют особого внимания к этой сфере. Сложившаяся в области демографическая ситуация может стать существенной причиной усложнения социально-экономического развития региона.

Накопленный ранее опыт применения программно-целевого метода для улучшения положения семьи, женщин, детей, позитивные результаты реализации программных мероприятий, с одной стороны, наличие нерешенных проблем в рамках реализации предыдущих целевых социально значимых программ, сложившаяся демографическая ситуация в регионе, с другой стороны, подтверждают необходимость разработки комплексной региональной программы по улучшению демографической ситуации в Кемеровской области и организации комплексного подхода к решению демографических задач в их взаимосвязи.

Такая Программа объединяет мероприятия государственных программ Кемеровской области в области здравоохранения, образования, обеспечения доступности жилья и ряда других программ; текущую деятельность государственных и муниципальных учреждений здравоохранения, образования и социальной защиты, общественных организаций, партий и движений, духовенства, направленную на выработку единых подходов к формированию демографического поведения и установок с целью сохранения и укрепления демографического потенциала Кемеровской области. Она объединяет финансовые ресурсы в контексте достижения поставленной цели, что позволяет стабилизировать ситуацию, создавая предпосылки демографического роста.

Демографическая политика Кемеровской области – комплекс мер, направленных на повышение качества человеческого потенциала, осуществляемых с учетом общих демографических тенденций, специфики демографической ситуации в муниципальных образованиях и предусматривающих дифференцированный подход к различным социально-демографическим группам в соответствии с их социальными, психологическими, национальными и репродуктивными особенностями.

Данная Программа является инструментом реализации Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 09.10.2007 N

1351, на территории Кемеровской области. Стратегическая цель Программы увязана с главными целями Концепции демографической политики Российской Федерации на долгосрочную перспективу – стабилизацией численности населения и созданием условий для последующего демографического роста при увеличении ожидаемой продолжительности жизни, достижением оптимальной структуры и качества человеческого потенциала[2].

Финансирование Программы осуществляется за счет средств федерального бюджета, областного и местных бюджетов, внебюджетных источников, юридических и физических лиц.

Финансирование мероприятий Программы за счет средств областного бюджета осуществляется в пределах средств, предусмотренных на эти цели законом Кемеровской области об областном бюджете на соответствующий финансовый год. Источники финансирования Программы представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Финансирование мероприятий Программы на 2017018 гг.

Источники финансирования	2017-2018 гг.	2017 г.	2018 г.
Всего на реализацию Программы, тыс. руб.	188081388,79	60176226,77	5902887,27
Средства областного бюджета, тыс. руб.	148502154,15	49269377,70	48939023,30
Иные не запрещенные законодательством источники			
Средства федерального бюджета на 2017-2018 гг., тыс. руб.	148502154,15	49269377,70	1895216,60
Средства местного бюджета на 2017-2018 гг., тыс. руб.	971820,83	306325,37	366588,87
Средства бюджетов государственных внебюджетных фондов на 2017-2018 гг., тыс. руб.	4153225,88	1075737,00	600000,00
Средства юридических и физических лиц на 2017-2018 гг., тыс. руб.	22976029,50	7226228,50	7227458,50

Ожидаемыми результатами настоящей Программы на 2017 год являются:

– снижение числа умерших до 12 на 1000 человек населения;

– снижение младенческой смертности до 7,4 случая на 1000 родившихся живыми;

– снижение материнской смертности до 14 случаев на 100000 родившихся живыми;

– рост числа родившихся до 13,1 на 1000 человек населения;

– увеличение суммарного коэффициента рождаемости до 1,822;

– увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 73 лет;

– снижение смертности от болезней системы кровообращения до 649,4 случая на 100000 человек населения;

– снижение смертности от новообразований (в том числе злокачественных) до 195 случаев на 100000 человек населения;

– снижение смертности от туберкулеза до 23,5 случая на 100000 человек населения;

– снижение смертности от дорожно-транспортных происшествий до 10,4 случая на 100000 человек населения;

– снижение миграционной убыли до 1500 человек.

Организацию контроля выполнения Программы демографических процессов на 2017 год в Кемеровской области осуществляет государственный заказчик Программы, межведомственный совет по проблемам социально-демографического развития Кемеровской области[3]

Использованные источники:

1. Зимина А. А. Статистика населения Кемеровской области [Текст] / А. А. Зимина, С. А. Стрекалова // Приоритетные направления развития науки и образования : материалы VII Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 4 дек. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 4 (7). – С. 303–304.

2. Указ Президента Российской Федерации от 09.10.2007 N 1351 "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года" [Электронный источник] http://docs.cntd.ru/document/902064587

3. Постановление от 29 июня 2016 года N 262 «Об утверждении комплексной региональной программы "Улучшение демографиечской ситуации в Кемеровской области " на 2016-2018 годы» [Электронный источник] http://docs.cntd.ru/document/438959646

УДК 338.3

Бенгина П.М.
магистр
институт экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Россия, г. Самара

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТАРТАПОВ

Статья посвящена анализу существующих методов оценки инвестиционной привлекательности стартапов. Для оценки стоимости компаний исследованы три подхода: доходный, затратный и сравнительный. Так же рассмотрены самые часто применимые методы для оценки инвестиционной привлекательности стартапов интернет- компаний.

ИНТЕРНЕТ- ЭКОНОМИКА, ИНТЕРНЕТ, СТАРТАП, ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА

Оценка инвестиционной привлекательности продукта сама по себе нетривиальная задача, тем более, когда дело касается стартапов. На этапе планирования нового проекта важно знать не только возможное влияние внешних факторов отрасли, но и каких трудозатрат требует проект, за какой срок он будет реализован и, главное, сколько денежных средств на это потребуется. Во избежание провалов проводится предварительная оценка стартапа и окружающей его среды ,на основе полученной оценки принимается решение о реализации проекта или об его отклонении. Существует множество различных методик составления точного плана бюджетирования. Все они имеют свои плюсы и минусы. Чтобы выбрать конкретный способ оценки инвестиционной привлекательности стартапов интернет- проекта необходимо разобраться в существующих методах оценки данной отрасли.

В работе принимается гипотеза о том, что вложение средств в стартапы интернет- проектов является выгодным, т.е. стартапы обладают инвестиционной привлекательностью с экономической точки зрения. Это связано с быстрым развитием российского бизнеса в интернете и усиленным интересом к данной отрасли экономики, а так же с увеличением потребителей в сети интернет. Оценка финансово инвестиционной привлекательности производится с помощью математических инструментов. Однако, формирование методологии оценки в России находится в зарождающемся состоянии. Об этом свидетельствует малое количество публикаций по данной проблеме, а так же отсутствие единой конкретной работающей методики. Одним из главных математических инструментов при оценке инвестиционной привлекательности является коэффициент нормы доходности, который показывает, во сколько раз в будущем увеличатся средства, проинвестированные сегодня. В данной работе активом выступают компании, которые только начинают свою деятельность. Для оценки размеров доходов инвестору от данных компаний в будущем, необходимо оценить, какого финансового результата добьется стартап, то есть, сколько будет стоить сама компания через определенный временной период (рассчитать прибыльность инвестиций).

Для оценки стоимости компаний существует три подхода: доходный, затратный и сравнительный. Доходный базируется на расчетах доходов компании в будущем, которые подвергаются процедуре дисконтирования. Расчет будущих доходов производится на основе анализа прошлых денежных потоков, активов компании, ее финансовых показателей. Для сравнительного подхода необходимо наличие на рынке сопоставимых фирм, занимающихся идентичной деятельностью для возможности собрать необходимую информацию по рынку. Затратный подход базируется на учете стоимости компании как рыночной стоимости всех её активов за вычетом долгосрочных обязательств.

Однако, вышеизложенные основные три подхода слабо применимы для проведения оценки стоимости стартапов ,т к :

– стартап не имеет истории: поскольку компании только начинают совершать свои первые экономические транзакции, а некоторые проекты находятся только на стадии идеи, невозможно строить какие-либо финансовые прогнозы и стратегии из-за отсутствия необходимого анализа хозяйственной деятельности, как и не предоставляется возможным оценка рыночной стоимости текущих активов ввиду их отсутствия. Исходя из этого, доходный и затратный подходы оказываются трудно применимы;

– стартап отличает новизна: зачастую целью создания стартапов служит заполнение какой-либо пустующей ниши или вовсе создание новой. Кроме того, стартапы интернет проектов используют высокие технологии и новейшие методики, а это, в свою очередь, означает , что найти аналогичные компании практически невозможно, т.е. сравнительный метод в данном случае неэффективен.

Таким образом, учитывая вышеизложенные особенности, задача оценки стоимости стартапов усложняется. Очевидно, что к стартапам нельзя применять классические методы оценки, требуется их модификация.

Ввиду отсутствия универсального метода оценки инвестиционной привлекательности стартапа и расчета точной стоимости проекта, каждая существующая оценка стартапа содержит в себе определенный процент субъективности, а самые часто применимые методы – экспертные, которые основаны на опыте инвестора или аналитика. Однако, существует несколько подходов, которые позволяют рассчитать так называемую «базовую» цифру. Расчеты основываются в большей мере на прогнозных значениях входящих в них показателей, поскольку реальных денежных потоков стартап не производит. Три основных метода оценки стоимости стартапов рассмотрены в книге Асвата Дамодарана, профессора финансов Школы бизнеса Стерн, «Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов». Автор утверждает, что любой актив можно оценить, пусть и не всегда точно. Выделенные автором методы – метод венчурного капитала, метод DCF и относительный метод – есть модифицированные варианты двух подходов к оценке стартапов – внутреннего и относительного

Использованные источники:

1. Гэд Томас. 4D Брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики.Ред. Г.Ивашевская, перевод с английского М.Аккая. — СПб.: AvelineFinlandOy, 2000. — 133 с.

2. Лакатос И. Фальсификация и методология программ научного исследования. - М.: Медиум, 1995

УДК 338.3

Бенгина П.М.
магистр
институт экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Россия, г. Самара

МАТРИЧНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ В ТЕОРИИ ИГР

Статья посвящена анализу матричных представлений в теории игр и применение их в исследованиях по менеджменту. Исследованы понятия теории игр, а так же особенности матричной интерпретации в теории игр.

МАТРИЦА, ТЕОРИЯ ИГР, МАТРИЧНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ, ИГРА, КЛАССИФИКАЦИЯ, МЕНЕДЖМЕНТ,

Теория игр представляет из себя сложное многоаспектное понятие, поэтому представляется невозможным привести толкование теории игр, используя лишь одно определение. Рассмотрим три подхода к определению теории игр.

1.Теория игр - математический метод изучения оптимальных стратегий в играх. Под игрой понимается процесс, в котором участвуют две и более сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу - в зависимости от поведения других игроков. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учётом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

2.Теория игр - это раздел прикладной математики, точнее - исследования операций. Чаще всего методы теории игр находят применение в экономике, чуть реже в других общественных науках - социологии, политологии, психологии, этике и других. Начиная с 1970-х годов её взяли на вооружение биологи для исследования поведения животных и теории эволюции. Очень важное значение теория игр имеет для искусственного интеллекта и кибернетики.

3.Одна из важнейших переменных, от которой зависит успех организации - конкурентоспособность. Очевидно, способность прогнозировать действия конкурентов означает преимущество для любой организации. Теория игр - метод моделирования оценки воздействия принятого решения на конкурентов.

Ознакомимся с основными понятиями теории игр. Математическая модель конфликтной ситуации называется *игрой,* стороны, участвующие в конфликте - *игроками* . Чтобы описать игру, необходимо сначала выявить ее участников (игроков). Это условие легко выполнимо, когда речь идет об обычных играх типа шахмат и т.п. Иначе обстоит дело с "рыночными играми". Здесь не всегда просто распознать всех игроков, т.е. действующих или потенциальных конкурентов. Практика показывает, что не обязательно идентифицировать всех игроков, надо обнаружить наиболее важных. Игры

охватывают, как правило, несколько периодов, в течение которых игроки предпринимают последовательные или одновременные действия. Выбор и осуществление одного из предусмотренных правилами действий называется *ходом* игрока. Ходы могут быть личными и случайными. *Личный ход* - это сознательный выбор игроком одного из возможных действий (например, ход в шахматной игре). *Случайный ход* - это случайно выбранное действие (например, выбор карты из перетасованной колоды). Действия могут быть связаны с ценами, объемами продаж, затратами на научные исследования и разработки и т.д. Периоды, в течение которых игроки делают свои ходы, называются *этапами* игры. Выбранные на каждом этапе ходы в конечном счете определяют *"платежи"* (выигрыш или убыток) каждого игрока, которые могут выражаться в материальных ценностях или деньгах

В теории игр наряду с классификацией игр огромную роль играет форма представления игры. Обычно выделяют нормальную, или матричную форму и развернутую, заданную в виде дерева.

Чтобы установить первую связь со сферой управления, игру можно описать следующим образом. Два предприятия, производящие однородную продукцию, стоят перед выбором. В одном случае они могут закрепиться на рынке благодаря установлению высокой цены, которая обеспечит им среднюю картельную прибыль ПК. При вступлении в жесткую конкурентную борьбу оба получают прибыль ПW. Если один из конкурентов устанавливает высокую цену, а второй - низкую, то последний реализует монопольную прибыль ПМ, другой же несет убытки ПG. Подобная ситуация может, например, возникнуть когда обе фирмы должны объявить свою цену, которая впоследствии не может быть пересмотрена.

При отсутствии жестких условий обоим предприятиям выгодно назначить низкую цену. Стратегия "низкой цены" является доминирующей для любой фирмы: вне зависимости от того, какую цену выбирает конкурирующая фирма, самой всегда предпочтительней устанавливать низкую цену. Но в таком случае перед фирмами возникает дилемма, так как прибыль ПК(которая для обоих игроков выше, чем прибыль ПW) не достигается.

Стратегическая комбинация "низкие цены/низкие цены" с соответствующими платежами представляет собой равновесие Нэша, при котором ни одному из игроков невыгодно сепаратно отходить от выбранной стратегии. Подобная концепция равновесия является принципиальной при разрешении стратегических ситуаций, но при определенных обстоятельствах она все же требует усовершенствования.

Что касается указанной выше дилеммы, то ее разрешение зависит, в частности, от оригинальности ходов игроков. Если предприятие имеет возможность пересмотреть свои стратегические переменные (в данном случае цену), то может быть найдено кооперативное решение проблемы даже без жесткого договора между игроками. Интуиция подсказывает, что при многократных контактах игроков появляются возможности добиться

приемлемой "компенсации". Так, при известных обстоятельствах нецелесообразно стремиться к краткосрочным высоким прибылям путем ценового демпинга, если в дальнейшем может возникнуть "война цен".

Как отмечалось, оба представления характеризуют одну и ту же игру. Предоставление игры в нормальной форме в обычном случае отражает "синхронность". Однако это не означает "одновременность" событий, а указывает на то, что выбор стратегии игроком осуществляется в условиях неведения о выборе стратегии соперником. При развернутой форме такая ситуация выражается через овальное пространство (информационное поле). При отсутствии этого пространства игровая ситуация приобретает иной характер: сначала решение должен бы принимать один игрок, а другой мог бы делать это вслед за ним.

Использованные источники:

1. Гэд Томас. 4D Брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики.Ред. Г.Ивашевская, перевод с английского М.Аккая. — СПб.: AvelineFinlandOy, 2000. — 133 с.

2. Лакатос И. Фальсификация и методология программ научного исследования. - М.: Медиум, 1995

Бершакова Ж.Г.
студент
Серегина М.Ю.
студент
Михайленко Н.К.
студент
Институт экономики
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента и маркетинга
НИУ «БелГУ»

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКИ

Появление на рынке определенного количества компаний, всегда порождает определенную конкуренцию. Она, в свою очередь, подталкивает компании находить новые и более совершенные методы продвижения предлагаемых услуг/продукции. И чтобы отыскать, действительно, эффективные методы, необходимо проводить систематические исследования данного сегмента с целью определения наиболее подходящего варианта в продвижении.

Такие важные данные дает маркетинг, так как в процессе анализа подвергается проверке не один или несколько аспектов, а все имеющиеся факторы, которые, напрямую или косвенно, могут воздействовать на укоренение компании в выбранном сегменте рынка. Сегодня, несмотря на всю очевидность необходимости проведения маркетинговых исследований,

многие компании все же пренебрегают ними. И потому следует напомнить о возможностях, которые они дают. Во-первых, благодаря маркетинговым исследованиям, появляется возможность максимально объективно и адекватно, с профессиональной точки зрения оценивать рыночные перспективы предлагаемых услуг/продукции [1]. Во-вторых, имея на руках наиболее полную оценку ситуации на рынке, компания может принять наиболее эффективные управленческие решения, которые помогут ей укрепить свои позиции и выйти на новый уровень, расширяя ореол своей деятельности.

Благодаря маркетинговым исследованиям, возможно, как можно лучше узнать о предпочтениях потенциальных клиентов, что даст возможность своевременно перепрофилировать производство или предоставляемые услуги, дополнить уже существующий список новыми предложениями, которые будут интересны покупателям и будут востребованы. Наконец, перед проведением рекламной кампании любого масштаба необходимо также получить результаты маркетинговых исследований, так, как только на основании имеющихся данных можно абсолютно точно определить наиболее эффективное средство в продвижении предлагаемых услуг/продукции.

Учитывая все вышесказанное, можно смело утверждать, что именно исследования, выполненные по законам маркетинга, могут помочь вывести компанию на новый уровень и сделать ее деятельность максимально эффективной.

В процессе исследования 2016 года было проведено анкетирование. Анкетным опросом было охвачено 50 человек. По результатам анкетирования были выявлены следующие результаты. На вопрос: «Мясо какого производителя Вы приобретаете?» были получены следующие ответы (рис.1):

- Приосколье – 62%
- Белая птица – 19%
- Ясные Зори – 19%
- Другое – 0%

Рис. 1. Предпочтение потребителей Белгородской области

Большее количество опрошенных отдают предпочтение предприятию ЗАО «Пиосколье» (62%). Одинаковое количество опрошенных выбирают кампанию «Белая птица» и «Ясные Зори». 0% из опрошенных другую продукцию не выбирают.

Анализ частоты приобретения продукции показал, что 57% потребителей покупают мяса курицы чаще 1 раза в неделю; 36% - 1 раз в неделю; 7 % - 2-3 раза в месяц – 7% (рис. 2).

Рис. 2. Частота покупки куриного мяса

В ходе анкетирования было опрошено 63% мужчин и 37% женщин (рис.3).

Рис. 3. Гендерное распределение потребителей

Таким образом, в ходе анкетирования было опрошено 63% мужчин и 37% женщин. Анализ анкеты показал, что большинство опрошенных предпочитают приобретать продукцию ЗАО «Приосколье» наших конкурентов, что негативно сказывается на объеме продаж нашей продукции. Так же в результате опроса было выяснено, как часто белгородцы покупают мясо курицы. 57% из опрошенных покупают мясо курицы чаще 1 раза в неделю. 36% - 1 раз в неделю. 7% предпочитают покупают мясо курицы 2-3 раза в месяц. Результаты опроса позволили определить тематику дальнейших мероприятий.

Использованные источники:

1. Прядко С.Н. Оценка факторов поведения потребителей на рынке образовательных услуг в маркетинговом планировании вуза//Научные ведомости БелГУ. -2010. -№ 19 (90). -Выпуск 16/1. -С. 80-87

Бессонова М.А.
старший преподаватель
кафедра управления персоналом
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

К ВОПРОСУ КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Трудовой потенциал региона является интегральной экономической категорией, объединяющей количественные и качественные параметры ресурсов труда. Системное изучение количественных и качественных критериев оценки трудового потенциала позволяет определить, в какой мере регион обеспечен рабочей силой, а также соответствует ли уровень развития рабочей силы потребностям экономики региона.

Знание количественных и качественных критериев оценки трудового потенциала, динамики их развития позволяет своевременно принимать меры по предотвращению нежелательных для региона ситуаций и наметить

приоритетные направления развития трудового потенциала в тесной взаимосвязи со стратегическими задачами развития региона[3].

Эффективное социально-экономическое развитие региона во многом определяется ролью трудового потенциала, и возможностью его реализации, как обеспечение главной производительной силы общества. Только тогда возможен экономический рост и повышения благосостояния людей в целом. Следовательно, темпы становления новой системы хозяйствования в российской экономики зависят не только от наличия природных богатств, но и от того , насколько развит, востребован и активно реализуется ее трудовой потенциал. Изучение способностей и возможностей человека является определяющим при осмысливании целей и перспективных направлений развития общества.

В современном общественном производстве роль человеческого фактора неуклонно растет. Постоянно увеличиваются и требования не только к физическому состоянию человека и состоянию его здоровья, но и к образовательному уровню и социальной активности [2].

В вязи с этими обстоятельствами актуальность изучения и оценки трудового потенциала региона очень возрастает, изучение возможностей человека, потенциала его развития с учетом всевозрастающих потребностей современного общества, уровня развития техники и технологии производства, информационных систем требует системного подхода и разработки системы показателей оценки, включающие как количественные, так и качественные показатели оценки. Кроме того, появилась идея разработки такого показателя трудового потенциала, который характеризовал бы одновременно его количественную, качественную сторону и эффективность использования (индекс трудового потенциала - ИТП). Однако, этот аспект исследования трудового потенциала в настоящее время еще не получил широкого освещения в экономической литературе [1].

В данной статье рассматривается система качественных показателей оценки трудового потенциала региона.

На наш взгляд достаточно качественно разработана система оценки качественных критериев трудового потенциала, на основе предположенных Б.М. Генкиным критериев, таких как: здоровье; нравственность и умение работать в коллективе; творческий потенциал; активность; организованность и ассертивность; образование; профессионализм; ресурсы рабочего времени, были определены следующие группы качественных показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Критерии качественной характеристики трудового потенциала предприятия.

№	*Основные критерии трудового потенциала*	*Показатели*
1.	Состояние здоровья	Потери фонда рабочего времени по причине заболеваемости и травматизма. Затраты на поддержание здоровья персонала.
2.	Нравственный уровень	Напряженность, конфликтность взаимоотношений и их общее состояние.
3.	Активность и творчество	Количество изобретений, патентов, рационализаторских предложений, новых изделий но одного работающего. Предприимчивость.
4.	Ассертивность и организованность	Уровень абсентеизма, потери от нарушений дисциплины. Уровень удовлетворенности. Эффективное сотрудничество.
5.	Уровень образования	Доля специалистов с высшим и средним образованием в общей численности работающих. Затраты на повышение квалификации персонала.
6.	Уровень профессионализма	Качество продукции. Потери от брака.
7.	Фонд рабочего времени	Количество сотрудников. Количество часов работы за год одного сотрудника.

Все перечисленные компоненты, по мнению Генкина Б.М., могут относиться как к отдельному человеку, так и к различным коллективам, населению региона, страны или общества в целом.

В самом обществе виде индекс трудового потенциала, по мнению Б.М. Генекина, выражается следующий функциональной зависимостью:

$$JТП = f\,(\,JЗ \cdot JНР \cdot JТВ.П \cdot JАК \cdot JОР \cdot JОБ \cdot JПРОФ. \cdot JРВ) \quad (1)$$

где J - соответствующий индекс трудового потенциала (то есть здоровье, нравственность, творческий потенциал, активность,

организованность, образование, профессионализм, ресурсы рабочего времени).

В трудах таких авторов, как С.Г. Радько и А.И. Афанасьевой выделяются следующие качественные критерии оценки трудового потенциала, в наибольшей степени их характеризующие, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Система качественных критериев и показателей, принятых для анализа трудового потенциала.

№	Индекс	Критерий	Показатель
1.	JЗ	Здоровье	Потери рабочего времени из-за болезней и несчастных случаев на производстве.
2.	JОБ	Образование	Данные об уровне образования работников.
3.	JВ	Возраст	Средняя выработка работника возрастной группы.
4.	JС	Стаж работы	Коэффициент текучести по стажу.
5.	JПРОФ	Профессионализм	Средний тарифный разряд работников.
6.	JНР	Нравственность	Процент потерь рабочего времени из-за нарушения трудовой дисциплины.
7.	JТВ.П	Творческий потенциал	Количество инициативных предложений
8.	JОП	Опыт	Уровень заработной платы.
9.	JОТВ	Ответственность	Величина прироста полезно используемого времени.
10.	JСМ	Симпатия	Стремление окружения видеть используемого времени.
11.	JУДОВ	Удовлетворенность работой	Наличие (отсутствие) стремления работника покинуть данное место работы.
12.	JКОНФ	Конфликтность	Количество конфликтных ситуаций.
13.	JСТРЕМЛ	Стремление к труду	Количество перевыполненных заданий.
14.	JПРЕД. СПОСОБ.	Предпринимательские способности	Оценка предпринимательских способностей управленческого и среднего состава.
15	JРЕНТАБ. ТР	Рентабельность труда	Рентабельность.

На основании применения приведенных в таблице критериев, индекс трудового потенциала, по мнению С.Г. Радько и А.И. Афанасьевой, имеет следующий вид:

JТП=J3·JОБ·JВ•JС·JПРОФ·JНР·JТВ.П·JОП ·JОТВ·JСМ·JУДОВ·JКОНФ· JСТРЕМЛ·JПРЕД.СПОСОБ .· ·JРЕНТАБ.ТР.

Однако вопрос о разработке методик оценки трудового потенциала до настоящего времени является достаточно дискуссионным. Особенно важно установить четкие качественные составляющие, которые дополняют количественную характеристику категории трудового потенциала, и придает ему сбалансированный характер.

Решение проблемы оценки трудового потенциала позволит обоснованно подходить к обеспечению региональной экономики не только необходимым количеством трудовых ресурсов, но и целенаправленно качественно необходимыми свойствами и характеристиками. Такой подход обусловит возможность преобразования социально-экономическое планирования развития регионов на более качественно-необходимый уровень.

Использованные источники:

1. Пашаева З.Ф. Основные подходы к оценке трудового потенциала региона/ [Текст] // Стратегические направления современных социально-экономических преобразований. Теория и практика:. Владикавказ, 2015 // [электронный ресурс] http://elibrary.ru/download/82140023.pdf
2. Павловская Т.А. Структура качественных характеристик трудового потенциала. / [Текст] // BAIKAL RESEARCH journal, №3, 2013 г., с.18. [Электронный ресурс] http://elibrary.ru/download/89537942.pdf
3. Леонидова Г.В. Трудовой потенциал: территориальные аспекты качественного состояния / [Текст] // Проблемы развития территорий №3(65), 2013. [Электронный ресурс] http://elibrary.ru/download/39043404.pdf

УДК: 33.108

Бессонова М.А.
старший преподаватель
кафедра управления персоналом
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

К ВОПРОСУ О КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ХАРАКТЕРИСТИКЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Главной компонентой состояния и развития любого региона являются численность, половозрастной состав населения, основные демографические и качественные характеристики, которые в итоге обуславливают экономическое и социальное развитие региона. Возможность реализации труда у трудоспособного населения определяется состоянием его трудового потенциала, которые в итоге определяет региональный трудовой потенциал. Таким образом, можно сказать, что трудовой потенциал является основополагающим фактором общественного производства.

Оценка трудового потенциала региона является одним из основных

оценочных показателей экономического потенциала развития.

Особую актуальность для управления регионом приобретает вопрос выявления параметров оценки и составления системы показателей, благодаря которым, возможно количественно проанализировать трудовой потенциал региона.

Оценка трудового потенциала региона предполагает определение количества и качества меры использования этого потенциала.

Достаточная обеспеченность предприятий региона нужным трудовым потенциалом, его рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов производства продукции и повышения эффективности производства региона.

От обеспеченности предприятий региона нужным трудовым потенциалом и его рациональным использованием зависит высокий уровень производительности труда и следовательно увеличение объемов производства и прибыли и других экономических показателей.

Измерение трудового потенциала является непременным условием точного знания этой категории и необходимо по следующим причинам. Во – первых реальное знание состояния трудового потенциала позволит руководителям объективно оценивать возможности в области использования трудовых ресурсов. И целенаправленно управлять их характеристиками. Определение его величины необходимо так же для выявления затрат трудовых ресурсов но и как условие для дальнейшего прогнозирования развития региона.

Во-вторых, соотношение величины трудового потенциала с конечным результатом функционирования (прибылью) создаст комплексное представление о степени использования рабочей силы, и поможет определить направления оптимизации структуры трудового потенциала и пути его дальнейшего совершенствования.

В исследовании регионального трудового потенциала можно выделить основополагающие принципы, среди которых особую актуальность имеют детальное описание условий формирования трудового потенциала, оценка количества трудового потенциала, оценка качества трудового потенциала, определение его интегрального показателя. Кроме того необходимо учитывать необходимость доступности сопоставимости используемых показателей при расчете.

В данной работе целенаправленно рассматривается возможность конструирования системы показателей количественной оценки трудового потенциала региона. Однако этот аспект не уменьшает важности разработки и системы показателей качественной оценки регионального трудового потенциала.

Количественно трудовой потенциал можно рассчитать перемножением численности трудовых ресурсов региона на время, которое может работать один трудоспособный человек в течение года. Однако численность трудовых

ресурсов меняется с годами и обусловлена продолжительностью трудоспособного возраста, кроме того зависит от уровня жизни населения, от разности численности поколений, вступающих в трудоспособный возраст и выходящих на пенсию. Огромное значение на количественный и качественный состав трудоспособного населения оказывают миграционные процессы. Межрегиональная миграция существенно изменяет количество и качество рабочей силы. Особенную существенную роль миграция играет в приграничных регионах.

Изменяющиеся социально-экономические условия регионов вызывают поиск оптимальных систем оценки трудового потенциала. Вопрос оценки трудового потенциала подвергался исследованию многих авторов, среди которых Р.И. Капелюшников , А. Авдиенко , Т.С. Красникова , В.В. Фаузер [1] и другие).

Авторы придерживаются точки зрения, что анализ трудового потенциала региона должен проводиться с учетом следующих основных параметров:

- численность занятых в производствах региона, образовательный уровень, возрастной и гендерный состав, уровень квалификации, повышение квалификации за последние пять лет;
- показатель производительности труда;
- численность персонала, занятого исследованиями и научно-техническими разработками;
- объем произведённой продукции (товаров, услуг) как основной показатель результативности инновационной деятельности по модернизации экономики региона.

На основании указанных параметров может быть рассчитан интегральный показатель оценки кадрового потенциала региона, состоящий из двух компонентов: формирование и использование кадрового потенциала региона .

Одним из наиболее содержательных методических подходов в оценке трудового потенциала региона, можно отнести методический подход, разработанный А.Н. Третьяк. В соответствии с данным подходом оценка трудового потенциала проводится по семи блокам, каждый из которых состоит из нескольких показателей.

1. Демографический потенциал (доля трудоспособного населения, доля работающих пенсионеров, коэффициент естественного прироста.);
2. Социальный потенциал (заболеваемость населения, доля посещений музеев, доля инвалидов, число зарегистрированных преступлений);
3. Производственный потенциал (уровень безработицы, текучесть кадров, доля пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более, степень износа основных фондов);
4. Профессионально-квалификационный потенциал (доля занятого

населения с высшим профессиональным образованием; выпуск специалистов образовательными учреждениями СПО и ВПО, ВРП на одного занятого, доля занятого населения с НПО);

5. Мотивационный потенциал (доля занятых на малых предприятиях, доля неформально занятого населения, уровень занятости населения, доля работников, работавших неполное рабочее время и находившихся в отпусках по инициативе работодателя);

6. Креативный потенциал (инновационная активность организаций, доля персонала, занятого научными исследованиями и разработками, доля созданных передовых производственных технологий, доля инновационных товаров, работ, услуг);

7. Миграционный потенциал (доля иностранных граждан, осуществлявших трудовую деятельность в России, доля внутренних эмигрантов, доля внутренних иммигрантов, доля внутренних эмигрантов в возрасте 14 лет и старше, имеющих высшее образование (среди прибывших), доля внутренних иммигрантов в возрасте 14 лет и старше, имеющих высшее образование (среди выбывших)).

Рассмотрим систему показателей, с помощью которых можно количественно оценить региональный трудовой потенциал, представленную в таблице.

Таблица 1

Система показателей количественной оценки трудового потенциала региона

Компоненты трудового потенциала региона.					
Демографический потенциал	**Социальный потенциал**	**Производственный потенциал**	**Профессионально-квалификационный**	**Мотивационный потенциал**	**Миграционный потенциал**
1.Доля трудоспособного населения доля работающих пенсионеров 2. Коэффициент естественного прироста населения ожидаемая продолжительность жизни	1 Уровень заболеваемости 2 Доля инвалидов	1 Доля занятых в экономике 2 Уровень безработицы степень износа основных производственных фондов 3 Затраты на оплату труда 4. ВРП на одного занятого 4 Затраты на подготовку персонала 5. Индекс производительности труда	1 Доля занятого населения с высшим образованием 2 Количество выпущенных специалистов учреждений СПО 3 Количество выпущенных специалистов учреждений ВПО 4 Доля трудоспособного населения с высшим профессиональным образованием 5 Доля трудоспособного населения со средним профессиональным образованием 6 Доля трудоспособного населения со средним образованием	1 Доля занятых в малых предприятиях 2 Доля работающих неполное рабочее время 3 Уровень занятости Уровень безработицы	1. Доля внутренних эмигрантов 2 Доля внутренних иммигрантов 3 Доля внутренних эмигрантов в возрасте 14 лет и старше 4 Доля иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в регионе

В соответствии с данной методикой измерение трудового потенциала на региональном уровне должно опираться на сравнительные оценки, полученные в ходе рейтингования данных официальной статистики [2].

Таким образом, имеющийся региональный трудовой потенциал является базовым компонентом социально-экономического развития региона. Поэтому целесообразно уделять особое внимание демографическим процессам, миграционным потокам и развитию системы образования [3] . Инструментами управления вышеперечисленных процессов является региональная демографическая и миграционная политика, а так же политика в сфере образования. Реализация, которой, должна способствовать совершенствованию регионального трудового потенциала а, следовательно, и социально-экономическому развитию региона.

Использованные источники:

1. Андреев В.Н. Трудовой потенциал, как фактор стратегического развития региона/ [Текст] // Сборник материалов международной научной конференции «Инновационные процессы в экономике, управлении и социальных коммуникациях»:. Псков, 2015 // [электронный ресурс] http://elibrary.ru/download/20449044.pdf
2. Терентьева М.А. Методические подходы к оценке трудового потенциала региона / [Текст] // Федерализм, №3, 2012 г. [электронный ресурс] http://elibrary.ru/download/96989419.pdf
3. Ялбачева Е.В. Методические аспекты системы оценки трудового потенциала региона / [Текст] // Региональная экономика и управление, №3, 2005.

Бессонова М.А.
старший преподаватель
кафедра управления персоналом
Институт управления
НИУ «БелГУ»

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА, КАК РЕСУРС РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В содержании процесса управления развитием трудового потенциала региона важное место занимает идентификация факторов, воздействующих на него и определяющих его развитие.

Рассмотрим определение категории фактор в экономическом словаре под общей редакцией Б.А. Райзберга [4]. В нем дается следующая трактовка фактора: «Фактор – один из основных ресурсов производственной деятельности предприятия и экономики в целом; движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающая влиянии на результат производственной, экономической деятельности; условие, причина, параметр, показатель, оказывающие влияние, воздействие на экономический процесс, а так же и результат этого процесса».

Следовательно, фактор обязательно будет проявляться как активное воздействие на определенные рассматриваемые нами процессы [2].

Фактор развития трудового потенциала – это обстоятельство, которое будет непосредственно воздействовать на процессы реализации ключевых характеристик трудового потенциала региона, среди которых можно выделить количество и качество трудовых ресурсов, образовательный и профессиональный уровень, уровень оплаты труда [1].

Рассмотрим систему факторов, влияющих на развитие регионального трудового потенциала. Проанализируем различные позиции авторов на дифференциацию значимых для идентификации и содержательной характеристики факторов развития регионального трудового потенциала.

Следует предположить, что факторы, действующие на стадиях формирования и использования трудового потенциала, будут дифференцироваться и оказывать достаточное воздействие и на процессы его развития. Поэтому целесообразно рассматривать позиции авторов, учитывающих влияние факторов, действующих в совокупности на всех стадиях развития трудового потенциала региона.

М.А. Щербатых к факторам воспроизводства трудового потенциала относит: природную среду, культуру, материально-техническую базу производства, социальные условия.

О.В. Синявская выделяет следующие факторы, детерминирующие формирование и развитие трудового потенциала: тип населенного пункта, степень урбанизации населенного пункта, модель образовательной системы и финансовые ресурсы семьи. В работах данного автора акцентируется внимание на факторах, определяющих успех и продолжительность образования: социальные капитал семьи и ближайшего окружения, тип образовательного учреждения.

Л.В. Шульгина в составе факторов развития трудового потенциала предлагает учитывать уровень здоровья; состояние и уровень образования; накопленный опыт, мотивацию, способность к инновациям и усвоению нового; состояние (уровень) личного потребления населения.

По мнению О.В. Киселевой, в качестве факторов, способствующих эффективному развитию трудового потенциала региона, должны выступать государственное регулирование, инвестиции в человеческий капитал и активность граждан.

Н.А. Филиппова позиционирует следующие факторы формирования и развития трудового потенциала региона: факторы государственной политики в социально-экономической сфере, семейно-бытовой, производственно-экономические, институциональные, технико-технологические, социально-психологические факторы.

Е.А. Святодух разграничивает факторы внутренней и внешней среды, влияющие на эффективность воспроизводства человеческого капитала. По ее мнению, к факторам внутренней среды следует относить экономические, социально-культурные, личностные факторы. Эти факторы влияют на

эффективность воспроизводства человеческого капитала прямо и зависят непосредственно от человека и предприятия, на котором используется человеческий капитал. Среди факторов внешней среды, влияющих косвенно, указанный автор выделяет экономические, социальные, институциональные, политические, экологические и научно-технические [3].

Резюмируя, можно утверждать, что пока не выработано единого мнения относительно состава и содержательной интерпретации факторов развития человеческого капитала региона. Единичными являются и попытки их систематизации.

По мнению автора статьи наиболее полная система факторов оказывающих непосредственное влияние на формирование и развитие трудового потенциала региона представлена в работах Петрыкиной И.Н. В работах этого автора, выделена достаточно логически структурированная и обоснованная система факторов развития трудового потенциала региона. Среди которых выделяются следующие доминирующие факторы: демографический, социально-культурный, семейно-бытовой, экономический, технико-технологический, политический, организационно правовой, экологический, институциональный, инфраструктурный. Кроме того по мнению автора статьи необходимо выделить еще миграционный фактор, особенно актуальный для приграничных регионов. Так как миграционные процессы в достаточной степени видоизменяют состав трудовых ресурсов региона, оказывая на их формирование и развитие значимое воздействие.

Идентифицировав основные факторы, влияющие на формирование и развитие трудового потенциала региона, проведем их содержательную характеристику, определив параметры названных факторов, на которые органы государственной власти и менеджмент организаций способны оказывать управленческое воздействие с целью повышения уровня развития трудового потенциала региона. Основные параметры представлены в таблице.

Таблица 1

– Параметры факторов развития трудового потенциала, значимые для управления

Факторы развития трудового потенциала региона	Параметры факторов, для развивающих управленческих воздействий.
1	2
1. Демографический	Численность населения, естественный прирост населения, ожидаемая продолжительность жизни населения, уровень заболеваемости.
2. Социально-культурный	Структура населения по уровню образования; этнический состав населения; менталитет, уровень социального неравенства; уровень социальной напряженности и др.
3. Семейно-	Количество неполных и неблагополучных семей; общий уровень

бытовой	обеспеченности жильем.
4. Экономический	Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на образование, здравоохранение, культуру, науку и т.д., их доля в общей величине расходов названного бюджета; доля названных расходов в величине ВРП; инвестиции в основной капитал; уровень занятости; состав занятых по уровню образования; уровень безработицы; состав безработных по полу, возрасту, уровню образования; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций; среднедушевые денежные доходы населения и др.
5. Технико-технологический	Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки; численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками; число созданных передовых производственных технологий.
6. Экологический	Уровень загрязнения окружающей среды.
7. Миграционный	Коэффициент миграционного прироста Количество мигрантов с высшим образованием.
8. Политический	Основные направления государственной политики в области социально-экономического развития.
9. Организационно-правовой	Согласованность, актуальность и взаимодополняемость правовых актов, разрабатываемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях государственной власти.
10. Институциональный	Уровень развития гражданского общества; степень участия общественных комиссий, экспертных групп и т.д. в разработке и реализации инициатив в сфере развития человеческого капитала;
11. Инфраструктурный	Общее количество введенных в эксплуатацию жилых домов; число дошкольных образовательных учреждений; число общеобразовательных учреждений; число учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования; число больничных коек; число спортивных сооружений; библиотечный фонд; плотность железнодорожных путей общего пользования; удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования и др.

Представленный анализ факторов развития трудового потенциала позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время в региональной экономике Российской Федерации в недостаточной степени задействован ресурсы факторов развития трудового потенциала.

Особенно важно отметить тот факт, что все указанные факторы тесно взаимосвязаны межу собой и непосредственно влияют друг на друга. Следовательно, в процессе управления трудовым потенциалом региона необходимо учитывать все факторы его развития и применять комплексный подход.

Использованные источники:

1. Демидько Е.В. Формирование трудового потенциала региона. / [Текст] // Мир науки, культуры и образования. №4-2, 2011http:// [электронный ресурс] elibrary.ru/download/49833352.pdf

2. Трункина Л.В. Управление трудовым потенциалом: информационно-

коммуникационный аспект. / [Текст] // Российское предпринимательство №17, 2012 г. [электронный ресурс] http://elibrary.ru/download/47355935.pdf
3. Святодух Е.А. Воспроизводство человеческого капитала и повышение его эффективности в российской экономике: автореф. дис. … канд. экон. Наук. – Воронеж, 2008. – С. 15.
4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.В. Стародубцева; (под общ. Ред. Б.А. Райзберга); 6-е изд., перераб. И доп. – Кострома: ИНФРА-М, 2008. – С. 450-451

УДК 659

Бешкок Е.А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: Ипотека (или ипотечное кредитование) представляет собой залог недвижимости для исполнения обязательств, имеющихся перед кредитором. При ипотечном кредитовании заёмщик получает средства в виде кредита обычно на покупку недвижимости или же для иных нужд. Та недвижимость, которую приобретает заемщик с помощью ипотеки, является его собственностью. Ипотечное кредитование имеет некоторые различия в разных странах. В данной работе мы приведем сравнительные характеристики ипотеки в России и в других странах, а также покажу, какие существуют проблемы ипотечного кредитования в других странах и предложу пути решения.

Ключевые слова: Ипотека, ипотечное кредитование, процентная ставка, ипотечный рынок, ипотечное законодательство.

Ипотечное кредитование в России

Употребляя термин «ипотека» или «ипотечное кредитование» в отношении России, люди обычно имеют в виду решение жилищных проблем. Следовательно, самым распространенным случаем использования ипотеки является покупка жилья в кредит, что мы и будем рассматривать. В этих случаях, обычно, люди закладывают новое жилье или уже имеющееся. Кредиты выдают банки с разными условиями кредитования. В России ипотечное кредитование контролируется ипотечным законодательством и ипотечными агентствами.[6]

Процентная ставка в России является наиболее высокой по сравнению с другими европейскими странами и составляет около 17-20%. Такой уровень был установлен в 1990-х годах в Великобритании. Сейчас же, когда прошло 26 лет с тех пор, процентная ставка значительно снизилась до около 5% в силу того, что экономика развивается и государство подходит к решению проблемы повышенной ставки с многих аспектов. Скорее всего,

России тоже потребуется несколько лет, чтобы опустить ставки до 4%, как в других странах.[1]

Процесс оформления ипотеки состоит из нескольких частей: сбор документов, прохождение банковской комиссии, поиск, оценка и страхование того, что берут в ипотеку, и затем уже заключение договора. Со всем этим могут помочь агентства недвижимости и брокерские компании.

После того, как ипотечный кредит получен, начинается период его погашения. Оно может осуществляться и наличным, и безналичными; в строго установленное время или в любой день- эти условия закрепляются в договоре. Существует также возможность досрочного погашения, но это также должно быть оговорено в договоре. В России имеются некоторые проблемы развития ипотечного кредитования, которые делятся на три блока: экономические, юридические и организационные проблемы.[7]

Экономический блок это те, которые указывают на недочеты в системе экономики и создают барьеры для нормального и эффективного функционирования ипотечного кредитования. Во-первых, низкая доступность кредитов для российского населения заключается в том, что, исходя из статистических данных, только 10% населения обладают собственным жильем, а 1% имеют возможность приобрести недвижимость без использования заёмных средств. Данные показатели говорят о низком уровне платежеспособности населения. Дело в том, что, чтобы обеспечивать выплаты по ипотеке, семейный бюджет должен превышать средний уровень дохода в России как минимум в 2 раза. Учитывая тот факт, что в нашей стране размер средней заработной платы составляет около 850$, но, надо понимать, что в большинстве регионов этот показатель существенно ниже, поэтому большому количеству населения ипотечное кредитование недоступно. Во-вторых, преобладают краткосрочные кредиты, так как банки не располагают ресурсами, необходимыми для долгосрочных. В-третьих, высокая и увеличивающаяся процентная ставка по ипотечному кредитованию, пару лет назад была 13%, потом увеличилась до 15% и в этом году резко поднялась до 20%. Более того, в России крайне нестабильная экономическая ситуация, другими словами, люди попросту не могут быть уверены в завтрашнем дне в силу того, что экономика страны очень зависит от общемировых цен на ресурсы и экономической ситуации в мире. Сегодня доходы как отдельно взятого гражданина, так и государства в целом, то увеличиваются, то уменьшаются из-за мирового кризиса и введения санкций.

Юридический блок представлен незавершенностью нормативно-законодательной базы ипотечного кредитования и отсутствием достаточного опыта применения законодательства об ипотеке. Хотя правительство РФ и разработало множество различных льготных ипотечных программ, но практика показала, что эти программы нужно дорабатывать, к примеру, в них нужно добавить еще упоминания о многодетных семьях или молодых врачах. Пока этого нет, они вынуждены оформлять ипотеку на тех же

условиях, на каких это делают не льготные граждане, хотя льготникам это может даваться сложнее.

Организационный блок представлен неразвитостью инфраструктуры рынка и недостатком механизма взаимодействия. Иными словами, в РФ нет системы, в которой бы взаимодействовали все люди, участвующие в оформлении ипотеки, это агентства недвижимости, застройщики, компании по оценке недвижимости и страховые компании. [3]

Для решения проблем ипотечного кредитования в РФ следует совершенствовать и развивать законодательно-нормативную базу; государство должно стимулировать покупательную способность граждан, поддерживая рынок ипотеки; разработка специальных программ, которые касаются работников различных видов деятельности. [8]

Далее мы бы хотели рассмотреть ипотечное кредитование за рубежом. А именно, во Франции, Швейцарии и США. Мы рассматриваем именно эти страны, так как они являются одними из самых выгодных для кредитования россиян в силу предлагаемых условий. Это можно увидеть на диаграмме, которая показывает средние фиксированные ставки по ипотечным кредитам. (*рисунок 2*) Но, в любом случае, эти страны также имеют проблемы, где-то незначительные, в ипотечном секторе, которые мы подробно рассмотрим.

Рисунок 2 - Средние процентные ставки по ипотечным кредитам за рубежом

Ипотечное кредитование во Франции

Ипотечное кредитование во Франции является достаточно выгодным. Если вы хотите приобрести недвижимость в этой стране, но нужной суммой пока не располагаете, а при этом «прочно стоите на ногах» и уверены, что эта сумма у вас в ближайшее время появится, то можете смело становиться владельцем недвижимости во Франции.

Во Франции можно приобрести жилье на весьма выгодных условиях, так как продолжительность возврата средств может достигать 25 лет, что, конечно же, сокращает ежемесячные выплаты. Также плюсом является относительно небольшой первоначальный взнос в 20%. Также важно отметить, что эти условия являются выгодными и для россиян, потому что процентная ставка в 4% весьма удобна.[2]

Если рассматривать ипотеку во Франции с законодательной точки зрения, то здесь все выглядит немного странно. Все дело в том, что законодательство всячески «защищает» заемщика и поэтому, как следствие, банки вынуждены идти на уступки. Что касается процентной ставки, хотя она и низкая, но сложности все же могут возникнуть. И в таких случаях лучшим выходом будет обратиться к персональному менеджеру.

На первый взгляд, во французском ипотечном кредитовании нет никаких проблем, но есть все же некоторые нюансы, которые, стоит отметить. Во-первых, разрешение иностранцам кредитоваться во Франции было введено не просто так: в связи с кризисом, экономика страны была в упадке и возникла необходимость иностранных финансовых вливаний; помимо этого, отсутствовал спрос на элитное жилье, и таким образом государство решило избавить от этой проблемы. Во-вторых, трудности создают еще всевозможные налоги. Среди них: налог на роскошь, который как раз не позволяет спросу на элитное жилье расти; налог на обычную недвижимость; налог на проживание; налог на прибыль с перепродажи недвижимости. Все эти налоги создают преграды для динамичного развития ипотечного кредитования во Франции, и, чтобы разрешить эту проблему, государству требуется проработать тщательнее все аспекты налоговой системы.

Ипотечное кредитование в Швейцарии

Ипотечное кредитование в Швейцарии является довольно привлекательным, благодаря, в первую очередь, низкому проценту, который берет начало в отметке 1,9%. Следует отметить, что ипотеку на жилье в Швейцарии нужно брать в банке, желательно крупном, весомом, этой страны, потому что низкая процентная ставка и известная всюду надежность принесут явную материальную выгоду.

Расчет ипотечных выплат в Швейцарии представляется в двух видах: фиксированная процентная ставка и плавающая. Выбор зависит от того, в какой ситуации находится рынок на данный момент.

Обычно банки, которые готовы предоставить ипотечный кредит иностранным гражданам, предлагают россиянам до 60% финансирования. То есть у вас должно быть в наличии как минимум 40%. В отдельных случаях возможно снизить ставку и добиться более выгодных условий, но, на ставку меньше 20% претендовать не надо, так как даже местным гражданам предлагают кредитование только от 20%.

Рассматривая заявки, банки Швейцарии интересуются стандартными обстоятельствами, как и во всех странах: члены семьи, доход, гарантии

финансовой состоятельности заемщика. Если у кредитополучателя имеется положительная кредитная история, это несомненно будет большим шагом на пути к получению ипотеки. Другими словами, банки относятся лучше к тому, кто взял недвижимость в ипотеку и оплатил уже более ее половины, чем к тому, кто эту недвижимость оплатил наличным способом. Важно учитывать, что в Швейцарии существуют тщательная система проверки о данных кредитополучателя, так что не имеет смысла даже пытаться предоставлять неверную информацию.

Ипотеку чаще выдают на срок от 2 до 10 лет, но существует возможность продлить срок при определенных обстоятельствах. Лучшим обстоятельством является представление себя в качестве добросовестного кредитополучателя, и тогда банки могут проявить понимание.

Швейцарские банки известны своей надежностью и стабильностью. Но, увы, не все банки в этой стране готовы предоставить ипотечное кредитование иностранным гражданам, что и является проблемой развития кредитования. Дело в том, что это направление требует наличие дополнительных средств и ресурсов, которыми многие банки не располагают, а также создание специализированных отделений, которые бы занимались проверкой платежеспособности иностранцев и происхождения их капитала.[4]

Ипотечное кредитование в США

Если рассмотреть ипотеку в США, можно легко сделать вывод о том, что банки предлагают достаточно выгодные условия для кредитования. Надо отметить, что они приемлемы и для иностранных граждан, в частности, для россиян.

Теперь разберемся, какие же условия предлагаются и подробнее их рассмотрим. Ставка процента составляет от 2,5 до 4%, а срок кредитования составляет 15-30 лет. По сравнению с количеством условий, которые предоставляют банки в Швейцарии и Франции, в США условий намного меньше. Но даже их стоит детально рассмотреть. Начнем с процентной ставки. Она в Америке низкая, и поэтому неясно, зачем же банки вообще предоставляют займы людям. Но тем не менее, ипотечное кредитование в США очень популярно, что говорит о высоком спросе со стороны населения.

Теперь о процентной ставке. Так как она является весьма низкой, как было упомянуто выше, из этого следует вывод о том, что по ипотеке есть прекрасная возможность обзавестись недвижимостью в США с минимальной переплатой. Что стоит отметить, так это то, что такие предложения нигде больше не встречаются, так как считаются невыгодными для банков, ведь для них важно получать прибыль и, как следствие, повышать процент. [5]

Лояльное отношение со стороны банков к жилой недвижимости- это главное преимущество американских банков. Иными словами, благодаря ипотеке, в США жилье можно приобрести «на любой вкус»: от маленькой студии до загородного дома.

Подводя итог, следует отметить, что россияне во многих странах мира, имеют достаточно выгодные условия кредитования. Но, США чаще всего старается отказывать в ипотеке, так как хотят сохранить недвижимость для местного населения, что, конечно же является минусом для иностранных граждан.

Подводя итог, можно сказать, что ипотечное кредитование - самый популярный вид кредитования сегодня. И развитие ипотеки одно из важнейших направлений в современной политике, касающейся жилищных вопросов. Главными задачами, которые встают перед системой долгосрочного ипотечного кредитования в России, являются обеспечение жильем граждан своей страны, имеющих средний доход, а также повышение спроса на жилье. Более того, следует учитывать состояние экономики, различные изменения, инфляцию, к примеру, которая ведет к меньшей платежеспособности людей.

Разумеется, покупать жилье в ипотеку выгоднее в тех странах, где процедура кредитования простая и понятная, а также где низкие проценты и первоначальные взносы. Но надо учитывать то, что главное-выбрать не только страну, а также сам проект и банк, так как оптимальные условия и выгода сочетаются не во всех случаях. И помимо всего, надо брать во внимание проблемы ипотечного кредитования в разных странах, чтобы понять, где кредитоваться будет проще и выгоднее.

Таким образом, сравнивая условия, предоставляемые банками России и банками за рубежом (во Франции, Швейцарии и США), легко прийти к выводу о том, что российская ипотека невыгодна для граждан, тем более сейчас, при такой высокой процентной ставке.

Использованные источники:

1. Кострикин, П.Н. Ипотечное кредитование в России. /П.Н. Кострикин, А. Н. Кузьминов, 2016
2. Кибирев, С.Ф. Ипотечное кредитование. /С.А. Кибирев, 2015
3. Логинов, М.П. Ипотечное жилищное кредитование в России / М.П. Логинов, 2015
4. Пиркина, И.И. Ипотечное кредитование / И.И. Пиркина, 2014
5. Балабанов, И.Т. Экономика недвижимости/ И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2014
6. Иванов, В.В. Ипотечное кредитование / В.В. Иванов, 2016
7. Журкина, Н.Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения / Н.Г. Журкина, 2015
8. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. / И.А.Разумова, Питер, 2015

УДК 336.76

Бешкок Е.А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

РИСКИ ПЕРЕДАЧИ СРЕДСТВ В ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Аннотация: В современном мире существует достаточное количество людей, которые располагают свободными средствами и хотят, чтобы они работали на них, приносили прибыль, потому что сейчас считается дурным тоном, когда деньги просто лежат под подушкой и не генерируют никакой выгоды – такие времена остались в прошлом, поэтому, чтобы этого не происходило все больше жителей нашей страны передают свои сбережения, имущество в доверительное управление, которое бывает индивидуальным и коллективным. В статье проведен анализ рисков, связанных с передачей средств в индивидуальное доверительное управление и предложены способы минимизации их. Также в следствие чего они возникают и исследованы стратегии, которые предлагаются инвестору, с точки зрения какая является наиболее рискованной, а какая самой безопасной.

Ключевые слова: инвестор, риски, доверительное управление, рейтинг, компания, собственные средства, финансовый рынок.

При индивидуальном доверительном управлении назначается личный портфельный менеджер, который основываясь на предпочтениях инвестора разрабатывает для него стратегию и придерживается её. Обычно индивидуальное доверительное управление начинается от 1 миллиона рублей, но в связи с тем, что в нашей стране наблюдается повышение спроса на эту услугу, стало появляться все больше компаний, которые предлагают воспользоваться данной возможностью от сумм меньше, чем 1 миллион рублей. Так, например, в ВТБ 24 минимальная сумма передаваемая в доверительное управление составляет один миллион рублей, что является исключением, потому что как правило, в крупных управляющих компаниях, которые имеют достаточно надежную репутацию минимальная сумма инвестиций составляет 3 миллиона рублей, но также этот порог зависит и от стратегии, которую выберет инвестор в данной конкретной организации.

Но есть и те компании, которые берут в доверительное управление средства меньше миллиона, тут и поджидают инвестора первые риски. Такие компании, как правило маленького размера, ненадежны и плохо известны, их имя не может служить гарантом выполнения обязательств, например, как у Газпромбанка или у того же ВТБ 24, и они не имеют рейтинга, которое присваивает рейтинговое агентство «Эксперт РА» [2]

Данный рейтинг позволяет инвесторам оценить компанию, риски, связанные с невыполнением обязательств управляющей компанией или

вовсе потерей собственных средств, и выбрать для себя наиболее подходящую.

Финансовые риски.

Одними из основных рисков, которым подвержен инвестор при индивидуальном доверительном управление являются финансовые риски. В основном, эти риски связаны с различными факторам, а в общем, их можно классифицировать, как внутренние (зависящие от управляющей компании) и внешние (никак не связанные с ней). К внутреннем рискам можно отнести:

- Операционный риск. Возникает при ошибочных и неаккуратных, порой даже мошеннических действиях сотрудников управляющей компании, а также системного сбоя компьютерной системы, в следствие чего инвестор теряет прибыль.
- Правовой риск. Образуется в результате неверного заполнения документации, что может привести к обесценению активов, потери инвестиций клиента или увеличению обязательств
- Риск уменьшения ликвидности, возникающий в результате некачественной работы партнеров управляющей компании, которые не вовремя или не полностью выполняют свои обязательства.
- Риск, связанный с тем, что персональный менеджер неверно спрогнозировал кривую доходности. Данный вид финансового риска является разновидностью процентного риска, но я бы его хотел выделить, как отдельный.

В то время, как к внешнем рискам относятся следующие:

- Рыночный риск. Он основан на том, что рыночная цена активов, которые передали в индивидуальное доверительное управление может измениться.
- Процентный риск. Зависит от изменения рыночных процентных ставок.
- Страновой риск. Связан с экономической ситуацией в стране.[4]

Проанализировав данные виды рисков, можно сделать вывод о том, что внешние риски зависят от макроэкономических показателей, и этот вид рисков никак нельзя исключить, можно только диверсифицировать, но для этого нужно быть постоянно в курсе ситуации на рынке, пристально следить за изменением процентных ставок, рыночной цены и оперативно принимать меры, направленные на увеличения прибыли клиента. С другой стороны, внутренние риски целиком и полностью зависят от работы управляющей компании, для того чтобы инвестору их минимизировать нужно придерживаться нескольких, на мой взгляд, простых и очень ценных советов при выборе команды, которой можно доверить свои активы:

1. Наличие лицензии у управляющей компании.
2. Большой опыт работы на рынке.
3. Наличие современной торговой платформы и возможность торговать с нее на всех финансовых рынках.

4. Наличие хорошей репутации у компании.

5. Большое количество предоставляемых услуг, которое говорит о профессионализме компании.

6. Наличие рейтинга.

Конечно данные советы не панацея от недобросовестных управляющих компаний, но они помогут минимизировать финансовые риски, а также выбрать профессиональную команду, которой можно доверить свои сбережения.

Договорные риски.

Данный вид рисков образуется в результате ошибочного составления договора о передаче средств или имущества в индивидуальное доверительное управление, в результате чего операции проведенные в соответствии с ним могут признать нелегальными. Выделю, на мой взгляд, наиболее важные из них.

- В договоре должно быть прописано вознаграждение, то есть его размер и форма, управляющей компании, иначе такой договор будет признан недействительным.
- При передаче в доверительное управление ценных бумаг у компании обязательно должна быть лицензий, подтверждающая, что она является профессиональным участником фондового рынка.
- Имущество, которое передается в доверительное управление должно быть отделено от другого имущества собственника и имущества управляющей компании. [4]

Чтобы избежать данных рисков нужно грамотно составлять договор в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, который осуществляет регулирование доверительного управления. Также там прописаны статьи, которые уберегают клиента от рисков, связанных с недобросовестностью управляющей компанией. Приведу некоторые из них:

- Существует своеобразное страхование активов, средств при помощи залога. Его предоставляет управляющая компания в качестве обеспечения убытков, если они будут при некорректным исполнение обязанностей договора, только эта возможность должна быть оговорена в трастовом договоре.
- Всю ответственность за распоряжение имуществом клиента несет управляющая компания. В случае порчи или утраты этого имущества управляющая компания должна погасить все убытки, связанные с этим, а также вернуть упущенную выгоду.
- Управляющая компания должна предоставлять в заранее обговоренные сроки отчеты о своей деятельности, проводимой с имущество клиента.[1]

Портфель ценных бумаг.

Фондовый рынок настолько непредсказуем и сложен, что за ним необходимо постоянно и пристально следить, а также за ситуацией во

внешнем мире, потому что любые самые незначительные колебания в экономике государства, политической обстановке, банкротство крупных компаний напрямую влияют на текущая положение дел на рынке ценных бумаг. Выделю следующие, по-моему мнению, наиболее распространенные риски, с которым может столкнуться инвестор, а следовательно, и управляющая компаниями:

- Волатильность.
- Изменение рыночной процентной ставки в результате неспокойной геополитической обстановки в мире.
- Инфляция.[3]

Также нельзя не сказать и о том, что степень риска напрямую зависит и от выбранной стратегии клиента. Инвестор выбирает ее в соответствии со своими предпочтениями и тем нацелен ли он на получению прибыли в краткосрочной перспективе. В связи с этим выделают три типа стратегий, которые также отличаются разной степенью риска:

1. Активная
2. Пассивная
3. Смешанная

Как правило, активная стратегия подразумевает постоянную работу на рынке и основывается на том, что бумаги за короткий промежуток времени могут либо быть недооценены, либо переоценены, поэтому управляющий самостоятельно принимает решение какие бумаги нужно продавать, а какие стоит придержать или купить, потому что следует действовать оперативно. Именно это стратегия является самой рисковой из всех, так как в данный портфель включаются ценные бумаги, стоимость которых изменяется наиболее сильно.

Что касается пассивной стратегии, то она в свою очередь направлена на сохранение средств от инфляции. Как правило, в такой портфель включаются бумаги с фиксированной доходностью, которые наиболее устойчивы к изменению рынка. Следует отметить и еще одну важную вещь, присущую данной стратегии, это то, что управляющий не может без ведома клиента менять структуру портфеля и она наиболее эффективна в долгосрочной перспективе.

Смешанная стратегия направлена на получение дохода, который превышает уровень инфляции. В данном случае портфель составляется из бумаг с фиксированной доходностью и высоколиквидных акций рейтинговых компаний. [5]

Следует сказать и о том, что клиенты с целью диверсификации рисков стараются при формировании портфеля включать туда ценные бумаги развивающихся стран с высокими темпами роста экономик. Также в последнее время все большую значимость приобретает репутационный риск по сравнению с другими видами риска. Инвесторы менее охотно несут свои сбережения, активы в компании, где складывается неблагоприятная обстановка, имя компании постоянно всплывает в связи с крупными

скандалами и так далее. Приведу некоторые параметры, которые используются при оценке репутацонного риска:

- Благоприятные или неблагоприятные отзывы о компании, руководителей компании, её дочерних организациях;
- Ухудшение финансового состояния компании;
- Увеличение количество жалоб на компанию, претензии к качеству обслуживания;
- Низкий уровень квалификации персонала;
- Невыполнение обязательств перед клиентами;
- Нарушение закона Российской Федерации;
- Разглашение конфиденциальной информации о клиентах;
- Выявление фактов мошенничества, хищения, подлогов, внутри компании и использование информации, полученной от клиента, в личных целях сотрудников данной компании;
- Отказ крупных клиентов от продолжения работы с данной компанией.

Все эти и многие другие факторы влияют на репутацию компании, которую легко потерять, но очень сложно восстановить, тем более в нынешний век, когда конкуренция на рынке очень высокая.[5]

Подводя итог всему вышесказанному, хочу сделать вывод о том, что инвестор при выборе индивидуального доверительного управления не может полностью исключить риски, он может только минимизировать. Для того чтобы клиенту обезопасить себя как можно сильнее, нужно тщательнейшем образом подходить к отбору управляющий компании, именно от ее действий зависит сможет ли инвестор получить доход, поэтому нужно выбирать организации с положительной репутацией и большим опытом работы на рынке, так как они уже представляют, что нужно делать в той или иной ситуации, и смогут диверсифицировать финансовые, договорные и другие виды рисков, а также, смогут наиболее лучшим образом в соответствии с положениями клиента составить для него портфель ценных бумаг. Нельзя не отметить и то, что в нашей стране совершенствуется законодательная база в сфере доверительного управления, чтобы уменьшить случаи мошенничества, связанных с управляющими компаниями.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ 2015)
2. http://raexpert.ru/
3. Шведов А.С. Теория эффективных портфелей ценных бумаг. Пособие для студентов, изучающих портфельную теорию и теорию финансовых деривативов. – М.: 1999 – 141с.
4. Иншев А.П. Доверительное управление денежными средствами. // "Юрист". 2000.
5. Касимов Ю.Ф. Основы теории оптимального портфеля ценных бумаг. 2003.

УДК 339.138

Бешкок Е.А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ В СУПЕРМАРКЕТЕ

Аннотация: Продавать — основное правило бизнеса. Многие в этом преуспели, другие только нащупывают пути воздействия на клиентов. Искусство продаж требует постоянного совершенствования, как и любое другое искусство. Так в данной статье рассмотрим одни из основных маркетинговых приемов, которые используются в супермаркетах.[1]

Ключевые слова: приемы, маркетинг, товары, скидки, покупатели, прибыль.

Все мы уже привыкли к тому, что самые дорогие товары на полках магазинов, обычно, достать проще всего. В то же время товары подешевле всегда располагаются либо слишком низко, либо слишком высоко. А ведь это один из десятков приемов, которые используют мерчендайзеры для того, чтобы заставить вас что-то купить.[2]

К маркетинговым приемам относят:

1. Дисконтные карты. Дисконтная карта обычно дает покупателю мизерную скидку – в 1-2%. Причем действовать эта скидка начинает только после определенного количества покупок. С одной стороны это, конечно, недополученная прибыль. С другой – отличный способ раз и навсегда привязать покупателя именно к вашему магазину. Ведь выбирая куда в очередной раз пойти за большим количеством покупок он выберет то место, где они ему достанутся хоть немного дешевле.

2. Теплые цвета. Холодные цвета отталкивают, а теплые, наоборот, заставляют задержаться в каком-то месте дольше – это уже давно доказали исследователи. Поэтому если хотите задержать покупателя в каком-то отделе, или вообще в самом магазине – покрасьте стены в теплые цвета.

3. Музыка. В супермаркетах всегда играет музыка. Обычно она довольно тихая, но услышать ее можно всюду. С одной стороны она не напрягает слух, но с другой заставляет расслабиться, не спешить и медленнее ходить по магазину, а также медленнее выбирать покупки. Музыка в основном должна использоваться легкая, расслабляющая.

4. Мелочь у кассы. Самый известный прием. У кассы должны быть расположены стеллажи с многочисленными мелкими покупками: шоколадные батончики, жевательные резинки, леденцы и т.д. Это так называемые «неожиданные» покупки, когда решение об их приобретении приходит в последний момент. К тому же очередь обычно двигается неспешно, а человек все это время будет рассматривать товар рядом с собой. И каждый десятый покупатель обязательно что-нибудь купит.

5. Два по цене одного. Один из способов продать товары, которые плохо продаются. Предложите покупателям купить этот же самый товар но с условием, что купив два (три, пять и т.д.) – они получат существенную скидку.

6. Сопутствующие товары. Все просто – товары, которые употребляются одновременно, должны быть расположены рядом – пиво с чипсами, печенье с чаем и напитками. Так покупатель никогда не забудет, что ему нужно что-то докупить к уже купленному.

7. Уровень глаз. Известный прием, о котором упоминалось выше. Самые дорогие или плохо продаваемые товары необходимо располагать на уровне глаз среднего покупателя (160-180 см). Все остальное – либо слишком высоко, либо низко.

8. 0,99. Старый как мир метод. Десятичные цифры воспринимаются совсем иначе, чем целые. И если человек увидит цену 2999 рублей, его мозг автоматически округлит ее до 2 тысяч, а не до 3. Еще один способ скидок – зачеркивать старые цены на подешевевшие товары и писать новые, меньшие цены, жирным шрифтом, чтобы показать покупателям, где они могут сэкономить.

9. Метод правой руки. Так как большинство людей – правши, то они ходят по магазину по определенной траектории – против часовой стрелки, постоянно поворачивая налево. При этом их взгляд при повороте сразу охватывает середину правого стеллажа. Это место называется «золотым» именно там обычно располагаются самые дорогие товары.

10. Разная плитка. Когда тележка едет по плитке она стучит соответствующим образом и покупатель привыкает к этому ритму. Но в некоторых отделах плитку можно выложить более мелкую, стук тележки станет более частым, и человеку покажется что он слишком быстро идет и замедлит свой шаг.

11. Самые важные товары – хлеб, молочные продукты, яйца, следует располагать далеко друг от друга для того, чтобы по дороге от одного к другому покупатели обошли как можно больше других отделов.

12. Большие тележки. Чем больше, тем лучше (но без фанатизма). Покупатель всегда будет пытаться заполнить тележку так, чтобы она выглядела заполненной. К тому же многие люди, если их тележка быстро заполнится, могут повернуть к кассе.

13. Здоровое питание. Психологи заметили, если в самом начале посещения магазина, человек купил что-то важное и полезное, в дальнейшем он обычно расслабляется и покупает много дополнительных вещей. Поэтому овощи и фрукты можно размещать в начале торговых залов, чтобы полезную пищу покупали в первую очередь.

14. Голод. Если вызвать у человека чувство голода с помощью ароматных запахов он купит гораздо больше еды, чем ему требуется. Именно из-за этого кондитерские и кулинарные отделы необходимо размещать ближе ко входу, чтобы запах от них долетал до человека уже при

входе в торговый зал.[3]

Такие маркетинговые приемы необходимо использовать одновременно или чередуя, а отказ от них, может привести к провалу вашего дела. Эти приемы нельзя назвать честными, по отношению к клиентам, но они повсеместно используются во всем мире, так что вы просто упустите потенциальную прибыль, если будете их избегать. [4]

Использованные источники:

1. Маркетинг. Продавая незримое /Беквит Гарри 112с. – 2016 г.
2. Маркетинг. Психология влияния /Роберт Чалдини 87с. – 2015г.
3. Основы маркетинга /Филип Котлер 92с. – 2016г.
4. Маркетинг: учебное пособие/ Бронникова Т.С., Чернявский А.Г. Таганрог: ТРТУ, 2013г.

Бибик Д.Э.
студент 2 курса магистратуры
специальность «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в данной статье исследованы проблемы управления денежными потоками в торговой организации, показаны проведение различных анализов денежных потоков по видам деятельности.

Ключевые слова: денежные потоки, денежные средства, прибыль.

PROBLEMS OF CASH FLOW MANAGEMENT TRADE ORGANIZATION AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Abstract: this article investigates the problems of cash flow management in the sales organization, is shown holding various analyses of the cash flows by activity.

Key words: cash flows, cash, profit.

В современных условиях для предприятий различных сфер деятельности становится ключевой проблема управления денежными потоками, так как от ее решения во многом зависит возможность дальнейшего успешного функционирования предприятия. Этим обусловлена актуальность рассматриваемого вопроса. В этой связи возникает необходимость проведения анализа денежных потоков. Первостепенной его задачей является нахождение оснований для недостатка или избытка денежных средств, а также определение источников получения доходов и направлений расходования.

Наличие денег у предприятия позволяет ему выживать и развиваться. Эффективность оптимизации денежных потоков предприятия,

обслуживающих его хозяйственную деятельности зависит прежде всего от информационной базы для принятия решений качественно проведенной аналитической работы. В свою очередь, в практике финансового менеджмента накоплен большой опыт в части оптимизации денежных расчетов, повышения доходности, финансовой устойчивости и рыночной активности предприятия, снижения рисков потери ликвидности и банкротства.

В настоящее время для предприятий различных сфер деятельности становится ключевой проблема управления денежными потоками, так как от ее решения во многом зависит возможность дальнейшего успешного функционирования предприятия. Первостепенной его задачей является нахождение оснований для недостатка или избытка денежных средств, а также определение источников получения доходов и направлений расходования. Регулирование потока денежных средств осуществляется посредством формирования отчета об их использовании. Построение отчета выполняется разными методами

Выявим проблемы денежных потоков на примере торговой организации ЗАО «Сеть» за 2013-2015гг.

С этой целью проведем анализ движения денежных потоков. Данные анализа сведены в таблице 1.

1. За период 2013-2015гг. ЗАО «Сеть» в целом за каждый год преобладал приток денежных средств над оттоком, только в 2015 году отток превысил приток на 162 тыс.руб.

2. Доля поступлений от реализации продукции, оказания услуг составляла соответственно 75%, 97% и 99,6% за 2013 – 2015 года. Для поддержания такой тенденции нужно стремиться быстрее превращать дебиторскую задолженность.

Таблица 1 - Анализ источников притока и оттока денежных средств ЗАО «Сеть», млн. руб.

Показатели, млн. руб.	2013 год	2014 год	2015 год
Остаток денежных средств на начало года	507	793	1564
Поступило денежных средств всего, в т.ч.	17231	19721	33796
выручка от реализации продукции	12960	19109	33647
Займы	3500	0	0
прочие поступления	771	612	149
Направлено денежных средств всего, в т.ч.	16945	18950	33958
на оплату товаров	5809	8757	20627
на оплату труда	4705	6802	8482
отчисления на социальные нужды	1980	3050	2604
на расчеты с бюджетом	951	341	500
погашение займов	3500	0	0
прочие выплаты	0	0	1745

Остаток денежных средств на конец периода	793	1564	1402

3. Денежные средства направляются в основном на оплату товаров. Доля таких расходов составляет по годам 34%, 46%, 61%. Если к этим расходам прибавить расходы на оплату труда (получится 62%, 82%, 86%), то выручки от реализации продукции вполне хватит, чтобы их произвести. Это говорит о нормальной работе организации.

4. Негативным моментом является отсутствие финансовых вложений у предприятия ЗАО «Сеть». Эти вложения (в ценные бумаги, срочные депозиты) могли бы приносить доход. Однако, несмотря на преобладание в целом за период притока денежных средств над оттоком, иногда у предприятия не хватало средств, чтобы рассчитаться с кредиторами.

Рассмотрим движение денежных средств ЗАО «Сеть» в разрезе видов деятельности, воспользовавшись данными формы Отчета о финансовых результатах, данные представим в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ денежных потоков по видам деятельности ЗАО «Сеть», млн. руб.

Показатель	01.01.13 год	01.01.14 год	01.01.15 год
Текущая (основная деятельность)			
ПДП	13731	19721	33796
ОДП	13445	18950	33958
ЧДП	286	771	-162
Финансовая деятельность			
ПДП	3500	0	0
ОДП	3500	0	0
ЧДП	0	0	0
Инвестиционная деятельность			
ПДП	0	0	0
ОДП	0	0	0
ЧДП	0	0	0
Итого ЧДП/ чистая прибыль	286	771	-162

Как видно из таблицы, в целом за три исследуемых года, общим финансовым результатом деятельности предприятия была прибыль. В течении 2014 – 2015 года наблюдалась тенденция к увеличению общего чистого денежного потока. Доля чистого денежного потока по основной деятельности составляла в 2014–2015 года 100% соответственно. То есть в целом предприятие работает достаточно стабильно, для производственного предприятия такой удельный вес прибыли является достаточно высоким.

Рассчитаем оптимальный остаток денежных средств ЗАО «Сеть» (модель Баумоля):

$Д=\sqrt{\frac{2*Р*О}{СП}}$= (2*1000*809515000)/0,010=127241100,97руб. = 127 241 тыс.руб.(1)

Д - оптимальный остаток денежных средств,

Р=1000 руб –средняя стоимость операции по обслуживанию краткосрочных финансовых вложений

О- общий объем расхода денежных средств(себестоимость)

СП- ставка % процента по краткосрочным финансовым вложениям

Фактическое наличие денежных средств эквивалентов на расчетном счету и в кассе больше чем оптимальный остаток 322070-127241=194839 тыс. руб.

Из расчета следует, что у предприятия имеется излишек денежных средств в размере 194839 тыс. руб.

В связи с политической обстановкой и запретом ввоза некоторой турецкой сельскохозяйственной продукции вступивший в силу с 1 января 2016г. ЗАО «Сеть» потерял своего крупного поставщика овощей. Доля турецких овощей в гипермаркете «Сеть» на конец 2015 г. составила 58 %. Поэтому выявленный излишек денежных средств целесообразней использовать для поиска новых поставщиков овощей, а именно для покупки акций у компаний-производителей овощей.

Покупка акций (долей) является одним из способов покупки бизнеса. Основным положительным моментом этого способа является то, что он позволяет установить контроль над компанией в максимально сжатые сроки и не требует существенных затрат. Еще одним притягательным преимуществом выступает возможность установить контроль не просто над активами компании, например зданием и землей, а над самим бизнесом.

Проведя анализ поставщиков овощей на российском рынке, было принято решение о покупки акций ОАО «Тепличное».

Выбор данной организации для инвестиций объясняется следующими конкурентными преимуществами:

- выгодное месторасположение, что позволит существенно сэкономить на транспортных расходах.

- высокий рейтинг на российском рынке. ОАО «Тепличное» занимает четвертое место среди 4,5 тысяч аналогичных предприятий. А по рейтингу клуба «Агро-300», в который входят триста наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных организаций России, оно занимает лидирующие позиции по производственно-финансовой деятельности.

Для наглядного примера можно посмотреть динамику изменения отчета о движении денежных средств, с учетом прилагаемых мероприятий, в таблице 3.

Таблица 3 – Расчёт ЧДП по инвестиционной деятельности, с учётом предлагаемых мероприятий

Показатель	Фактический анализ 2015 года,тыс.руб.	Прогнозный анализ 2016 года, тыс.руб.	Изменения
Остаток денежных средств на начало отчётного периода	127 464	194 839	67 375
Инвестиционная деятельность:			
Поступления - всего	152 323	213 576	61 253
в том числе: от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	56 654	56 654	-
от продажи акций других организаций (долей участия)	145 522	213 576	-
от возврата предоставленных займов	-	-	-
от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	-	-	-
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	59 655	196 572	136 917
прочие поступления	-	-	-
в т.ч.: привлечение инвесторов	-	-	-
повышение технического уровня производства (внедрение новых технологий)	-	-	-
Платежи - всего	(59655)	(196572)	136917
в том числе: в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	-	-	-
в т. ч. сокращение объема реальных инвестиций (НМА)	-	-	-
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	-	-	-
в т. ч. сокращение объема финансовых инвестиций	-	-	-
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	6 801	6 801	
в связи с предоставлением займов другим лицам	-	-	-
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	-	-	-
прочие платежи			
в т. ч. за внедрение новых	-		

Продолжение таблицы 3

технологий			
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	92668	(250735)	343403
ЧДП от инвестиционной деятельности	- 332 995	497 005	830 000

По данным таблицы 3, можно сделать вывод о том, что по инвестиционной деятельности поступления увеличились на 61 253 рублей за счёт привлечения инвесторов и повышения технического уровня производства и составили 231 576 рубля, платежи также увеличились на 136 917 рублей и составили 196 572 рубля.

Таким образом ЗАО «Сеть» приобретёт не только нового поставщика овощей в лице ОАО «Тепличное», но и станет его акционером. На основе расчетов можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия для ЗАО «Сеть» являются эффективными и увеличивают сумму ЧДП. Если ЗАО «Сеть» будет в дальнейшем следовать и внедрять вышеперечисленные мероприятия, то сможет повысить платежеспособность, повысить рентабельность и увеличить поступления денежных средств.

Использованные источники:

1. Ковалев В. В. Практикум по финансовому менеджменту: Конспект лекций с задачами/ В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2013-387с
2. Одиноков С. Н. Актуальные проблемы анализа и управления оборотным капиталом // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 641-645.
3. Ивахненко В.М. Курс экономического анализа: Учебное пособие / В. М. Ивахненко. – 2-е изд. - Киев: Знание-Пресс, 2013.-226с.

УДК 331.108.4

Бибилаева К. В.
студент 2 курса магистратуры
специальность «Бухгалтерский учет и аудит»
Домбровская О. А., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»
Северо-Кавказский горно-металлургический институт (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ

ПРОБЛЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблем развития человеческого капитала. Определено влияние каждой из проблем на человеческий капитал в целом. Приведен анализ статистических данных по количеству студентов, обучающихся в вузах. По каждой проблеме были сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: человеческий капитал; образование, ЕГЭ, традиционный экзамен, дошкольное образование, западная система.

THE PROBLEM OF EDUCATION IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL IN RUSSIA

Abstract. The article is devoted to problems of human capital development. The influence of each issue on human capital in general is defined. The analysis of statistical data on the number of students enrolled in universities is given. For each problem were made the appropriate conclusions.

Key words: human capital; education, exam, the traditional exam, early childhood education, Western system

В современных условиях роль человеческого капитала в развитии экономики постоянно растет, так как многие фундаментальные проблемы не могут быть решены только путем совершенствования материальных факторов производства и требуют адекватного развития фактора труда. В настоящее время появляется все больше предприятий, основным активом которых выступают люди. Постиндустриальный этап развития общества, в котором основным производственным ресурсом является информация, предъявляет высокие требования к качеству человеческого капитала, которое зависит как от уровня экономического развития страны в целом, так и от его отраслевых особенностей и социально-экономического состояния населения.

Человеческий капитал — главный фактор формирования и развития инновационной экономики и экономики знаний, как следующего высшего этапа развития.

Одной из основных составляющих человеческого капитала является образование. Образование есть само содержание человеческого капитала, его основная суть - запас знаний, навыков, способностей, индивидуально накопленный опыт, а также способность и умение правильно использовать накопленное индивидом богатство.

В настоящее время в стране имеется огромный потенциал для развития человеческого капитала, это показывает и преобладание количества трудоспособного населения, так как количество населения в возрасте от 20 до 40 лет преобладает над пожилой частью населения, и уменьшение показателя миграций из страны, что связано с улучшением условий труда в некоторых сферах деятельности, и улучшение качества медицинского обслуживания в связи с модернизацией системы здравоохранения, что влечет за собой уменьшение показателя смертности и количества населения с ограниченными возможностями. Но несмотря на это, один из основных факторов – образование - оставляет желать лучшего.

Если провести анализ статистических данных по количеству студентов, обучающихся в вузах, за 5 лет, то мы увидим, что в период 2011-2012 годов количество студентов сократилось на 7,94%, в 2012-2013- на 6,41%, в 2013-2014 – на 7,03%, в 2014-2015 – на 7,75%, в 2015-2016 – на 8,49%. Это свидетельствует о том, что за последние 4 года наблюдается стабильное уменьшение количества обучающихся в вузах, особенно явно это

ощутимо в 2015 году. Данная проблема на прямую связана с сокращением инвестиций государства в образование, что делает его недоступным для некоторых слоев населения.

Государство, таким образом, сможет реализовать возможность устранения избытка невостребованных специалистов и наладить баланс в обслуживающей сфере. Но при данных условиях может возникнуть проблема получения качественного образования, так как абитуриенты в поисках более доступных вузов могут наткнуться на не совсем высокий уровень квалификации обучающего персонала именно в той сфере, которая была им недоступна в вузах с завышенными требованиями.

Хотелось бы также затронуть тему, касающуюся единого государственного экзамена (ЕГЭ). Проблема в данном случае заключается в том, что ЕГЭ не является достоверным измерителем качества знаний, так как экзамен в такой форме ограничивает экзаменующегося в раскрытии своих знаний по тому или иному вопросу, нет возможности дать развернутый ответ по спорным вопросам, элементарно, имеют место быть случайные ошибки в выборе ответа, которых могло не быть при сохранении того самого традиционного экзамена. Традиционный экзамен, как раз, и давал возможность увидеть тот уровень и качество знаний, необходимых для того или иного вуза, наблюдался непосредственный контакт преподавателя и экзаменующегося, который и являлся гарантом успешного прохождения вступительных испытаний. Возможным решением одной из проблем образования может стать именно введение вновь в систему образования традиционного экзамена и отмену ЕГЭ.

Не менее важным является вопрос, касающийся дошкольного образования. Дошкольное образование – это начальный этап становления личности, базовый уровень формирования человеческого капитала. Именно дошкольное образование дает первоначальные навыки, опыт и умения, которые человек развивает всю свою жизнь. Если обратиться к статистическим данным, то в среднем в учреждениях дошкольного образования заняты не более 60 % детей, более того с каждым годом количество таких учреждений сокращается, и одной из причин тому служит денежное стимулирование населения на повышение демографии. Эта проблема касается и самого государства, и родителей, так как в детский сад оформить ребенка очень сложно, а иногда даже невозможно в силу того, что не хватает мест. Что же касается родителей, то многие считают, что их дети вполне могут обойтись и без детского сада, что они сами смогут дать им ту самую базу для дальнейшего развития, а некоторые родители просто не имеют финансовой возможности. Но каждый должен понимать, что именно в период с 3 до 7 лет происходит процесс социализации ребенка, интеллектуального, физического и эмоционального развития, период, в течение которого ребенок находит свое место в этом мире, осознает себя, общается с другими детьми и перенимает их опыт и навыки. Поэтому затрагивая тему человеческого капитала необходимо начать с самой базы -

дошкольного образования - и только в том случае можно в дальнейшем получить результат. Эта проблема может решится, если государство будет выделять больше средств на постройку некоторого количества дошкольных учреждений, что будет учитывать и соответствовать улучшению демографического состояния страны.

С течением времени в образовательных учреждениях появляется все больше нововведений, приобретается новая техника, в связи с чем и повышаются требования к обучающему персоналу. Не многие молодые люди в дальнейшем хотят связать свою жизнь с педагогической деятельностью, потому что это не перспективно и малооплачиваемо, но не стоит пренебрегать стабильностью, которую может дать государство и не всегда может позволить себе любая организация.

Таким образом, наблюдается преобладание старшего поколения преподавателей над молодым, которое не всегда может справиться с новыми техническими средствами, в результате чего понижается потенциальный уровень знаний, который необходим для современного общества в связи с постоянно меняющимся НТП. Поэтому необходимо предоставить молодому поколению такие условия труда в системе образования, которые бы оправдывали необходимую отдачу в данной профессии и стимулировали к постоянному повышению квалификации. Это может быть повышение заработной платы образовательному персоналу, вознаграждения за вносимый вклад в образовательную науку, постоянная стимуляция тех или иных продвижений в системе образования и, естественно, моральная составляющая, то есть периодическое награждение грамотами и т.п.

Большинство проблем российского образования связано с заимствованием западной системы образования. Главная причина, по которой не стоит заимствовать зарубежный опыт, это то, что каждая географически самостоятельная страна имеет свой менталитет, который невозможно перенять, это то, что присуще только определенной местности, определенному обществу. И, по сути, перенимая систему образования какой-то определенной страны мы должны забыть про то, чему нас учило наше общество, поменять привычные принципы восприятия и только в том случае мы, возможно, добьемся успеха в системе образования. Но это практически невозможно. И именно поэтому необходимо выстроить индивидуальную систему образования, которая будет учитывать особенности российского общества.

Все вышеперечисленные проблемы ухудшают качественные характеристики человеческого капитала, и, чтобы их решить, необходимо провести ряд предлагаемых мероприятий.

Дошкольное образование предстает фундаментом человеческого капитала и потому оно должно быть основательным, без прохождения данного уровня образования невозможно достичь необходимого результата. Если образованию детей в этом возрасте не будет уделено должного внимания, то у ребенка не смогут сформироваться базовые качества

личности, такие как мышление, память, воображение, речь, внимание и другие важные компоненты формирования личности. Данный фактор является очень важным, так как фундамент, который дети получают в дошкольном возрасте, оказывает влияние на дальнейшее образование и в целом на всю последующую жизнь.

Внедрение в систему образования традиционного экзамена и отмена ЕГЭ позволит «вздохнуть полной грудью» экзаменующимся и даст возможность все силы направить на расширение кругозора при изучении профильных дисциплин. Более того, такой метод оценки знаний учащегося позволит наиболее полно раскрыть способности будущего студента, которому при подготовке к экзамену придется изучать дисциплины максимально глубоко. Данный вид аттестации не подвергает абитуриентов такому стрессу, какому подвергает сдача ЕГЭ, так как студент знает что от него требуется и может себя обезопасить от несдачи лишь хорошо подготовившись к экзамену. И тем самым в стране сократится количество смертей, связанных со стрессом и боязнью перед ЕГЭ, что будет способствовать улучшению морального состояния молодежи и, следовательно, качества человеческого капитала.

Стимулирование молодого поколения к занятию педагогической деятельностью дает почву для развития этой профессии и улучшению качества образовательных услуг. Новый подход к преподаванию различных дисциплин, новый взгляд молодых учителей поднимет систему образования на высшую ступень развития. Этого требует современное общество и научно- технический прогресс. Только молодой учитель в силу достаточного количества энергии и стремлению к новому может заинтересоваться экспериментальными методами обучения, технически новым оборудованием и новыми образовательными программами.

Разработка российской системы образования, без заимствований западного опыта, может стать толчком в развитии человеческого капитала. Разработка индивидуальной системы образования в России стратегически целесообразна, так как опытом были получены достаточно неудовлетворительные результаты использования западного опыта. Можно вернуться к советской системе образования, но при этом ее необходимо немного изменить, учитывая минусы предыдущего опыта ее использования, а также привести в соответствие с современными требованиями.

Использованные источники:

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ./ Сост.,науч. ред., послес. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин - М.: ГУ ВШЭ, 2003.- 672с.;
2. Добрынин А. И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д.. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. – 309 с.;
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т.49. – М.: Политиздат, 1974. – 555с;

4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов./ Отв. ред. Абалкин А.И.- М.: Наука, 1980.- 527с.;
5. Холина Л. И., Аколупина Р. Р./ «Человеческий капитал и образование как его главная составляющая» /ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика/Выпуск № 1 / 2009;
6. Юрий Корчагин/ Широкое понятие человеческого капитала /Воронеж: ЦИРЭ, 2005;
7. http://www.gks.ru- сайт Росстата.

УДК 338.2

Бикетова Е.В.
студент
Эреджепова А.С.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Аннотация: в данной статье рассматриваются теоретические аспекты управления системой таможенных органов, функции и методы управления.

Ключевые слова: управленческое взаимодействие, система таможенных органов, система управления в органах таможенного контроля.

ADMINISTRATIVE INTERACTION WITH THE CUSTOMS AUTHORITIES

Abstract: this article considers the theoretical aspects of control system of customs authorities, functions and methods of management.

Key words: administrative cooperation, the system of customs authorities, the control system in the customs control authorities.

Управленческое взаимодействие – это многогранный процесс, который включает в себя выработку и доведение информации до исполнителей, координацию их действий, анализ и получение информации о результатах. Важной особенностью управления является то, что оно играет созидательную роль, повышая эффективность таможенной деятельности.

Если говорить в целом о системе таможенных органов, то главную задачу которую они преследуют, можно охарактеризовать полным взаимодействием и соподчинённостью процессов органов разного уровня. Вся совокупность принимаемых решений и издаваемых указов должны иметь строго направленный характер и обеспечивать решения различных

задач. Все эти процессы нуждаются в четком внутреннем распорядке и задач управления.[1]

Говоря о системе управления в органах таможенного контроля, безусловно, нужно понимать содержание и значимость понятий субъекта управления, куда входит сама система, её структурные подразделения и отделы, объекта управления и непосредственно сами протекающие взаимосвязи между ними.

Важную роль в системе управления играют взаимосвязи и взаимоотношения между субъектом и объектом управления, которые зависят от организационной структуры управления и других факторов. Система управления в таможенных органах состоит из следующих элементов: механизм управления, структура управления, процесс управления и механизм совершенствования системы управления.

К механизмам управления относятся: законы, принципы, цели, методы и функции управления. Структура управления включает: органы управления, кадры управления и технические средства управления. Процесс управления – это деятельность всех звеньев управления для достижения целей управления. Механизм совершенствования системы управления включает в себя организацию изменений в ней в итоге развития объекта управления.[2]

К характрным свойствам управления в таможенных органах можно отнести: ярко воплощенную направленность управления на окончательный результат служебной деятельности; сочетание управленческой деятельности внутри системы с работой с участниками ВЭД; допустимость осмысленного риска в процессе управления; динамичность действий управления в условиях противостояния сотрудников таможенных органов с недобросовестными участниками ВЭД, контрабандистами и их сообщниками; относительная неопределенность условий, в которых действует управление.

Управление в таможенных органах опирается как на объективные законы управления, так и на формирующуюся на их основе единую систему принципов. В практике управления таможенными органами применяются общие, частные и организационно-технологические принципы.[3] Чем сложнее задачи, стоящие перед таможенными органами, тем большую значимость приобретает принцип обратной связи системы. Информация позволяет субъекту управления иметь представление о состоянии системы в каждый данный момент времени, о достижении заданной цели, с тем, чтобы воздействовать на систему и обеспечить выполнение управленческих решений.

Принцип информационной достаточности означает, что в условиях небывалого роста объемов информации в таможенной системе, в том числе управленческой, огромное значение приобретает интенсификация информационных процессов.

Классифицируя функции управления в системе таможенных органов, их можно разделить на общие функции управления, отражающие стадии

процесса управления, и специфические (конкретные) функции управления конкретными видами оперативно-служебной деятельности таможенных органов.

Общие функции управления раскрывают сущность управления, они универсальны, так как характеризуют процесс управления любым объектом. К общим функциям управления относятся: анализ и прогнозирование оперативно-служебной обстановки, планирование, организация, регулирование, учет и контроль.

Методы управления классифицируются по масштабам управленческой деятельности и по форме воздействия. По масштабу управленческой деятельности в таможенных органах различают общие и частные методы. Общие методы управления направлены на решение глобальных проблем, стратегических задач таможенного дела, они определяют способы достижения основных целей и задач функционирования всей таможенной системы.[4] Частные методы управления используются преимущественно в системах оперативного и текущего управления (региональные таможенные управления, таможни, таможенные посты).

Таким образом, управление в таможенных органах – это комплексная, конкретная, практическая деятельность по сознательной организации всей оперативно-служебной деятельности, на всех ее этапах и стадиях, в пространстве и времени.

Знание рассмотренных выше категорий имеет большое значение: во-первых, они позволяют понять сущность и механизм управления; во-вторых, они способствуют методологически правильной, осознанной организации работы руководителей таможенных органов по управлению оперативно-служебной деятельностью подчиненных коллективов; в-третьих, знание рассмотренных категорий является основой для познания и эффективного применения законов и принципов управления; в-четвертых, правильное научное понимание значений основных категорий способствует совершенствованию имеющихся и созданию качественно новых структур управления таможенной деятельностью, что особенно важно в период модернизации таможенной службы.

Использованные источники:

1. Артюхова. И.Р. Управление таможенным делом России: конспект лекций / И.Р. Артюхова. – Иркутск: ИИМТ, 2010.
2. Клыков М.С. Основы управления/ М.С. Клыков, Н.П. Григорьев, Т.И. Балалаева – Хабаровск: ДВГУПС, 2010.
3. Макрусев В.В. Управление таможенным делом: Учебное пособие / В.В. Макрусев, В.А. Черных. – СПб.: Троицкий мост, 2012.
4. Немирова Г.И. Экономика таможенного дела: Учебное пособие / Г. И. Немирова, Ю.В. Рожкова – СПб.: Троицкий мост, 2013.
5. Просянников И.И. Управление персоналом в таможенных органах: Учебное пособие / Н.Н. Просянников, Российская таможенная академия, Владивостокский филиал. – Владивосток: РИО Владивостокского филиала

Российской таможенной академии, 2013.

УДК 339.138

Битрякова Э.М.
студент 3 курса магистратуры
факультет «Менеджмента»
Нижегородский государственный
университет им. Н. И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

СТАРТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БРЕНДАМИ

Статья посвящена комплексному стратегическому подходу к управлению брендами на предприятии. Акцент сделан на том, что бренд - ценный актив компании, поэтому стратегия управления брендами является неотъемлемой частью стратегии развития компании в целом. В статье описаны два подхода к бренд-менеджменту с примерами известных компаний. Необходимость построения сильного бренда в конкурентной среде вызывает появление различных практических моделей бренд-менеджмента. В статье подробно рассматривается модель Скота Дэвиса, состоящая из четырех фаз и одиннадцати этапов.

Ключевые слова: бренд, бренд-менеджмент, стратегический подход, стратегия управления, азиатская модель, западная модель

The article is devoted to complex strategic approach to the brand management in a company. Emphasis is placed on the fact that the brand – a valuable asset, so the brand management strategy is an integral part of the company's development strategy as a whole. This article describes two approaches to the brand management with examples of well-known companies. The need to build a strong brand in the competitive environment gives rise to a variety of practical models of the brand management. Also the model of Scott Davis, consisting of four phases and eleven steps, is described in the article.

Key words: brand, brand management, strategic approach, management strategy, Asian model, Western model

На сегодняшний день стратегическое управление является важным фактором успешного функционирования компании на рынке. Стратегический подход служит вектором развития, позволяет своевременно реагировать на изменения внутренней и внешней среды, а также вести деятельность в долгосрочной перспективе. В основе стратегического управления лежит стратегия, разработкой которой занимаются не только на уровне развития компании в целом, но и на других уровнях управления, в частности в сфере бренд-менеджмента.

Под управлением брендами (brand management) понимается процесс комплексного управления торговой маркой, связанный с применением различного рода маркетинговых инструментов по отношению к

определенному продукту или бренду с целью повышение лояльности потребителя к товарам и повышения ценности бренда. Бренд-менеджмент должен быть всегда направлен на достижение бизнес-целей, а именно увеличение доли компании на рынке и увеличение прибыли.

В мировой практике различают два подхода к управлению брендами: азиатская и западная. Азиатская модель бренд-менеджмента предполагает фокусирование маркетинговой деятельности на корпоративном бренде. Все продукты и услуги, производимые фирмой, имеют одно наименование, одну индивидуальность, один набор ценностей. Общий для всех товарных категорий корпоративный бренд имеет зонтичный характер и является гарантом компании при выходе на новые региональные и товарные рынки. Преимущество применения данной концепции заключается в том, компании легче управлять одним сильным корпоративным брендом. Вывод нового продукта на рынок всегда сложный процесс для компании, но вывод продукта под уже известной торговой маркой, которой доверяют потребители, снижает риски. Кроме этого, монобренд позволяет достичь высоко уровня знания идентификации, знания и лояльности. С экономической точки зрения, азиатская модель бренд-менеджмента привлекательна тем, что процесс разработки и внедрения новых продуктов под одним наименованием требует гораздо меньших затрат и осуществляется быстрее, чем продвижение нескольких брендов одновременно. Вышеописанная концепция применяется в таких известных компания как «Sony», «Toyota», «Apple» и др. Архитектура брендов в таких компаниях строится по принципу «Branded house» или «Дом бренда».

Однако, если компания ведет дифференцированную деятельность, работает одновременно на разных рынка и товарных категориях, ей не выгодно применять азиатскую модель бренд-менеджмента. Потому что, если выпустить продукт, характеристики которого не понравятся потребителю, то такая репутация негативно отразиться на корпоративном бренде и на, следовательно, всей линейке продуктов.

В основе западной модели бренд-менеджмента лежит принцип дифференциации продукта, в соответствии с которым у товара появляются индивидуальные функциональные или эмоциональные идентификационные особенности. Главная роль отводится не одному корпоративному бренду, а нескольким самостоятельным брендам компании. Такую практику используют фирмы: Procter & Gamble, Unilever, General Motors, Wimm-Bill-Dann, Nestle. Они активно развивают отдельные товарные категории под самостоятельными брендами. Создание нового бренда по этой модели – это вложение долгосрочных инвестиций, поэтому особое внимание здесь уделяется производству, маркетингу и рекламе товара. Управление брендами в соответствии с принципами западной модели требует больших затрат на продвижение. Именно фирмы, использующие эту модель бренд-менеджмента, традиционно возглавляют рейтинги крупнейших рекламодателей на мировом рынке.

Рыночные реалии и недостатки традиционных подходов к бренд-менеджменту заставляют компании адаптировать существующие концепции к специфике своей деятельности. В результате в последнее время все большую популярность приобретают смешанные формы управления брендами, сочетающие отдельные элементы обоих подходов.

При разработке стратегии управления компанией, специалисты встречаются с необходимостью учитывать в качестве важного фактора развитие бренда. Задача быстрого развития бренда в высококонкурентной среде вызвала появление теоретико-практических моделей управления. Стоит отметить, что в связи с относительно недавней историей развития бренд=менеджмента данные модели нельзя назвать абсолютно совершенными и законченными, но они стали более синхронизированы и направлены на развитие бренда как ценного актива организации.

К основным современным моделям управления брендами относится модель Д. Аакера, А. Длигача, «Оборотная сторона луны». Каждая модель имеет свои преимущества и особенности, но в данной статье хотелось бы выделить комплексную модель управления брендом мирового специалиста в области маркетинга - Скота Дэвиса. Ориентированный на долгосрочное развитие и увеличение роли бренда в компании, этот подход к управлению состоит из четырех фаз и одиннадцати этапов.

Первая фаза называется «Развитие видения бренда». Определение видения бренда заключается в ответе на вопрос, какую выгоду может принести бренд заинтересованным сторонам в долгосрочной перспективе. Видение - параметр бренда, описывающий его воплощенную стратегическую цель. Видение призвано отразить уверенность в жизнеспособности бренда, направить персонал и партнёров бренда в необходимую сторону развития. Видение отражает сущность и потенциал бренда.

После того как сформировалось четкое видение бренда наступает вторая фаза – написание портрета бренда. Данная фаза включает в себя три этапа, а именно определение имиджа бренда, составление контракта с брендом, разработка основывающейся на бренде модели поведения потребителей. Создание имиджа является важной составляющей системы стратегического и оперативного бренд-менеджмента и имеет принципиальное значение для развития марочного капитала. Формирование имиджа осуществляется в результате изучения восприятий потребителей, связанных с функциональностью товара и его образом, контекстом потребления, потребительскими ожиданиями, стереотипами и предубеждениями, возникающими по отношению к товарам данной категории. Имидж бренда помогает потребителям выделять его среди других брендов. При составлении контракта с брендом перечисляются все текущие обязательства марки в том виде, в каком их воспринимают покупатели.

Третья фаза модели непосредственно связана с разработкой стратегии управления активами бренда и включает следующие этапы:

позиционирование бренда, расширение семейства брендов, коммуникации, использование бренда как инструмента влияния в каналах распределения, премиальное ценообразование.

Под позиционированием понимается восприятие бренда потребителями. Главное в позиционировании – это послание к целевой аудитории, содержащее информацию об уникальности, основных характеристиках и преимуществах бренда. Потребитель должен быть уверен, что только данный бренд способен удовлетворить потребности потребителя. Разработкой позиционирования занимаются маркетинговые агентства по специальным методикам, например «карта потребностей». Каждый человек выбирает не продукт, а стиль жизни, поэтому при формировании позиционирования важно выявить инсайты – внутренние проблемы человека, мотивы и побуждения к покупке (как правило, человек не догадывается о них и не может сформулировать). После выявления основной проблемы потребителя необходимо выделить свойства продукта, которые помогут эту проблему решить. Исходя из особенностей позиционирования, рассматриваются варианты названия продукта, слогана и логотипа. На основании позиционирования строится дальнейшая коммуникационная политика.

Расширение семейства бренда предполагает поиск новых категорий, деятельность в которых принесет успех бренду и компании в целом.

Использование бренда как инструмента влияния в каналах распределения предполагает реализацию взаимосвязи между силой марки и ее способностью управлять окружающей ситуацией.

Ценообразование является результатом компромисса маркетингового и экономического подхода, носит тактический характер и преследует краткосрочные цели. Когда речь идет о бренде, то премиальное ценообразование имеет место в случае, если продукт обладает уникальными характеристиками и компания имеет возможность снижать издержки.

Четвертая фаза модели Дэвиса связана с организационной культурой, поддерживающей управление активами бренда. Она предполагает такие этапы как оценка нормы возврата инвестиций в бренд и формирование культуры бренда.

Оценка нормы возврата инвестиций в бренд строится на основании расчетов по 8 переменным (модель С. Дэвиса Return on Brand Investment). Согласно модели необходимо проводить исследование по осведомленности о бренде, по пониманию позиции бренда, по узнаваемости имиджа бренда, по уровню лояльности покупателей.

Кроме этого, важно проводить количественную оценку бренда (фактическое число новых покупателей, число отказов от покупки, частоту покупки товара под определенным брендом, финансовую стоимость бренда).

Формирование культуры бренда, завершающий этап, подразумевает формирование новой корпоративной культуры, ориентированной на развитие бренда, увеличение и реализацию его потенциала.

В заключение стоит отметить, что бренд-менеджмент является частью стратегической маркетинговой политики и в целом регулируется самой компанией. Сущность стратегического управления брендом состоит в формировании и реализации стратегии развития организации на основе непрерывного контроля и оценки происходящих изменений в ее деятельности. Управление брендом должно иметь стратегический и целостный характер, должно сосредоточиваться на создании сильного образа бренда, для чего должны быть объединены все маркетинговые усилия.

Использованные источники:

1. Аакер Д., Дэвис М. С. Управление активами торговой марки. Секреты успешных брендов/Д. Аакер, С. М. Дэвис//Маркетинг для профессионалов.– И.: Питер.-2001.- 272 с.
2. Баден Ф. Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем/ Ф. Барден.-И: Манн, Иванов, Фербер.- 2016.-304 с.
3. Пферч В., Котлер Ф. Бренд-менеджмент в B2B сфере/В. Пферч, Ф. Котлер.- И.: Вершина. – 2007.- 432 с.
4. Йохиштайлер Э. Бренд менеджмент/Э.Йохиштайлер, Д. Аакер, Д. Куэлч, Д. Хардинг//Идеи, которые работают.- И: Юнайтед Пресс.- 2014.-192 с.

УДК 328.34

Блинова О.С.
магистрант ГМУ – 132, 3 курс
факультет государственного и муниципального управления
Уральский институт управления- филиал РАНХ и ГУ
Россия, г. Екатеринбург

РОЛЬ ПАРЛАМЕНТОВ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РФ

Федеративное устройство России и эффективность государственности в его условиях в немалой степени должно быть обеспечено качеством организации системы государственной власти в субъектах РФ.

В настоящее время государственная власть нашей страны осуществляется через разделение на законодательную, исполнительную и судебную. Закрепление данного принципа нашло место в ст. 10 Конституции Российской Федерации29. Помимо этого статья Конституции отражает особенность взаимодействия трех ветвей власти и их самостоятельность одной от другой.

Потому как государственная власть осуществляет три основные функции, а именно законодательную, исполнительную и судебную, то для реализации вышеперечисленных функций необходимо наличие самостоятельного органа государственной власти. Помимо этого, можно предположить, что сочетание данных функции государственной власти (законодательной, исполнительной и судебной) в полномочиях

[29] Конституция РФ. принята всенародным голосованием 12.12.1993.// СЗ РФ.-1993.-№3445.- ст.14

единоличного органа государственной власти может привести к более высокой концентрации власти и полномочий у данного органа, что в целом может привести к формированию диктаторства в политической сфере, росту коррупции и ограничению демократизации в государстве. Поэтому каждый государственный орган за счет осуществления одной из трех функций государственной власти находится во взаимодействии с другими государственными органами. Тем самым можно говорить о их взаимодействии и ограничении друг друга, то есть осуществляется схема по системе сдержек и противовесов. Именно она и позволяет организовать государственную власть в демократическом государстве.

В настоящее время актуально то, что на современном этапе экономического роста государства, функции права в вопросах поддержания деятельности всех ветвей власти и ее органов базируется на правотворчестве органов законодательной власти, а также выполнении функций по контролю исполнительной власти. Эти аспекты важны не только на федеральном уровне, но и на уровне регионального управления.

На уровне субъектов Российской Федерации сформированы парламенты, которым отведена важная роль в системе органов государственной власти, что объясняется, прежде всего, тем, что им отведено право - единственным принимать законы. Именно парламенты на региональном уровне являются высшим представительным органом субъектов РФ, которые выражают волю и интересы народа, претворяют их в жизнь. Помимо этого, им отведены значительные контрольные полномочия, что позволяет им обеспечивать законность в субъектах. Именно они принимают участие в назначении ключевых руководителей, что тем самым позволяет им принимать участие в управлении регионами.

Важно отметить, что в юридической литературе большое внимание уделено правовому положению региональных парламентов, но при этом не учитываются зачастую современные тенденции конституционно-правового развития России. Однако можно выделить ряд тенденций, которые нашли наиболее яркое выражение, а именно: укрепление вертикали власти и как итог создание федеральных округов, в рамках которых образованы региональные ассоциации законодательных органов субъектов РФ с вверением им задач по содействию укрепления и развития демократии в стране, координационным функциям их деятельности, выработке и согласованию подходов в проведении политических, социально-экономических и других реформ.

В вопросах компетенции и особенно во взаимоотношениях с исполнительной властью законодательные (представительные) органы различных субъектов РФ неодинаковы. Различия касаются и форм организации законодательного процесса, процедуры рассмотрения вопросов, принимая конституции (уставы), законы и другие правовые акты, утверждая бюджет.

Поэтому в некоторых регионах периодически возникают

конфронтационные отношения между законодательной и исполнительной властью, и тогда законодательный орган, всячески препятствуя деятельности администрации, как бы выходит на авансцену политической борьбы, подчеркивает свою самостоятельность. Но в спокойной обстановке роль этих органов кажется менее заметной, поскольку самые принципиальные вопросы государственной жизни регулируются федеральным законодательством, а в решении насущных проблем региона доминирующую роль играет исполнительная власть. Однако сказанное не ослабляет фундаментального значения органов народного представительства для демократической организации государственной власти.

В настоящее время можно с уверенность констатировать объединение усилий государственных органов в рамках законодательной власти, которая институционально организуется на уровне федеральных субъектов. Однако современные тенденции развития государственно-правовой реальности обозначили необходимость ее переосмысления.

Следует отметить: законодательные органы выполняют крайне важные государственные функции. Поэтому их работу необходимо повсеместно реформировать, чтобы в будущем правовая система наполнялась необходимыми нормативными актами.

Нормотворческие региональные (местные) органы являются постоянно действующими институтами. Они выступают как единственные структуры административной единицы, обладающей правом принимать официальные юридические акты30.

В функции институтов включено законодательное регулирование по вопросам исключительного ведения региона, а также совместного ведения с Высшими представительными органами страны. Структуры административных единиц обладают правами юридических лиц, имеют гербовые печати.

Название представительного органа в каждом субъекте, его внутреннее устройство определяются в соответствии с Уставом (Конституцией) с учетом национальных, исторических и прочих традиций.

В ФЗ № 184 определена структура и способы, в соответствии с которыми формируются нормотворческие местные органы. Выбор депутатов осуществляется гражданами, проживающими в пределах данной административной единицы.

Статус депутатов, продолжительность их полномочий, порядок, в соответствии с которым подготавливаются и реализуются избирательные кампании, утверждаются в Федеральных нормативных актах, Уставе (Конституции) и прочих правовых документах региона. Заседания являются открытыми, однако допускается проведение закрытых совещаний.

Порядок созыва последних предусматривается в регламенте, который

[30] Атаева А.Г. Механизм формирования законодательных органов региональных и муниципальных образований [Текст]: автореф. на соискание уч.ст. кандидата экон. наук/ А.Г. Атаева// Екатеренбург, 2015. - 26 с.

утверждает региональный или муниципальный представительный орган. Состав региональных институтов Большая часть представительных органов в субъектах является однопалатной. Две палаты парламента предусматриваются только в некоторых республиках. Формирование представительных институтов осуществляется в процессе выборов с использованием пропорциональной и мажоритарной систем. Не меньше половины депутатов должны выбираться по единому округу в соответствии с количеством голосов, поданных за списки от избирательных объединений31.

Таким образом, представленный орган отвечает за принятие законов, которые имеют высшую юридическую силу после конституции государства. Однако парламент не является единственным органом, издающим официальные акты. Существуют также иные субъекты правотворчества.

Правотворчество в субъектах Российской Федерации также осуществляется. Но деятельность на этом уровне имеет свою специфику. Все издаваемые официальные акты регулируют правоотношения, возникающие в сфере повседневной жизни определенного территориального формирования.

Как правило, такими НПА решаются вопросы жилищно-бытового и коммунального характера. Таким образом, правотворчество субъектов федерации имеет ограниченный характер.

Использованные источники:

1. Конституция РФ. принята всенародным голосованием 12.12.1993.// СЗ РФ.-1993.-№3445.- ст.14
2. Атаева А.Г. Механизм формирования законодательных органов региональных и муниципальных образований [Текст]: автореф. на соискание уч.ст. кандидата экон. наук/ А.Г. Атаева// Екатеренбург, 2015. - 26 с.

УДК 328.34

Блинова О.С.
магистрант ГМУ – 132, 3 курс
факультет государственного и муниципального управления
Уральский институт управления- филиал РАНХ и ГУ
Россия, г. Екатеринбург

ПРАВОВОЙ СТАТУС И СТРУКТУРА ОРГАНА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РФ

В соответствии со ст. 32 Устава Свердловской области с декабря 2011 года Законодательное Собрание Свердловской области — однопалатное, с общей численностью депутатов в 50 человек. Половина состава (25 депутатов) избирается по партийным спискам в едином общеобластном округе, а другая половина (25 депутатов) — по одномандатным избирательным округам. Срок полномочий депутатов одного созыва — 5

[31] Конституция РФ. принята всенародным голосованием 12.12.1993.// СЗ РФ.-1993.-№3445.- ст.14

лет.

С октября 2009 года располагается в здании по адресу: г. Екатеринбург, ул. Бориса Ельцина, д. 10.

Структура органа законодательной власти Свердловской области32

— Руководство
— Организационное управление
— Государственно-правовое управление
— Сектор по работе с обращениями граждан
— Информационно-аналитическое управление
— Отдел межпарламентских связей и протокола
— Отдел информационных технологий
— Пресс-служба
— Отдел государственной службы и кадров
— Протокольный отдел
— Отдел по обеспечению контроля за соблюдением областного законодательства и взаимодействия с органами местного самоуправления
— Отдел документационного обеспечения
— Отдел бухгалтерского учета
— Отдел материально-технического обеспечения
— Сектор государственных закупок

Законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ является постоянно действующим высшим и единственным органом законодательной власти субъекта РФ. Как следует из самого названия, данный орган выполняет функции парламента субъекта Федерации. Эти функции включают в себя33:

– представительство населения;
– принятие законов;
– утверждение бюджета;
– формирование некоторых государственных органов субъекта Федерации;
– осуществление контроля за деятельностью исполнительных органов;
– иное участие в руководстве делами субъекта РФ34.

Число депутатов законодательного (представительного) органа субъекта РФ устанавливается его конституцией (уставом). К примеру, в Хабаровском крае 26 депутатов, в Москве 35, а в Республике Башкортостан 12035.

Условия деятельности депутата устанавливаются Конституцией

[32] Официальный сайт Законодательного собрания Свердловской области// Официальные данные, режим доступа: http://zsso.ru/
[33] Официальный сайт Законодательного собрания Свердловской области// Официальные данные, режим доступа: http://zsso.ru/
[34] Там же
[35] Огарин, В.В. Система государственного и муниципального управления: учебник для вузов. / В.В. Огарин. - СПб.: Лидер, 2013. - 493с.

(уставом), законом субъекта Федерации. Депутат может осуществлять свои функции на профессиональной постоянной основе, или на профессиональной основе в определенный период, или без отрыва от основной деятельности. Так, в Московской городской думе все депутаты работают на профессиональной основе, а во Владимирской области допускается возможность депутатам Законодательного Собрания совмещать парламентскую деятельность с выполнением других трудовых или служебных обязанностей по месту основной работы36

В отношении депутата законодательного (представительного) органа федеральным законодательством установлены следующие ограничения его деятельности: он не может быть депутатом Государственной Думы, членом Совета Федерации, судьей, замещать иные государственные, а также муниципальные должности. В случае если деятельность депутата осуществляется на профессиональной постоянной основе, указанный депутат не может заниматься другой оплачиваемой деятельностью, кроме преподавательской, научной и иной творческой деятельности.

Депутат обладает индемнитетом: он не может быть привлечен к уголовной или административной ответственности за высказанное мнение, позицию, выраженную при голосовании, и другие действия, соответствующие статусу депутата, в том числе по истечении срока его полномочий37.

Срок полномочий законодательного (представительного) органа субъекта Федерации устанавливается конституцией (уставом) субъекта Федерации, но не может превышать пяти лет. К примеру, срок полномочий Калининградской областной думы составляет 5 лет, Алтайского краевого Совета народных депутатов 4 года.

К полномочиям законодательного (представительного) органа субъекта РФ относятся38:

– принятие конституции (устава) субъекта РФ и поправок к ним большинством не менее 2/3 голосов от установленного числа депутатов;

– законодательное регулирование по предметам ведения субъекта РФ

и предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов;

– контроль за соблюдением и исполнением законов субъекта РФ, исполнением бюджета субъекта РФ, соблюдением установленного порядка распоряжения собственностью субъекта РФ, а также другие полномочия.

Законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта Российской Федерации также39:

– решает вопрос о наделении гражданина РФ по представлению

[36] Огарин, В.В. Система государственного и муниципального управления: учебник для вузов. / В.В. Огарин. - СПб.: Лидер, 2013. - 493с.

[37] Официальный сайт Законодательного собрания Свердловской области// Официальные данные, режим доступа: http://zsso.ru/

[38] Там же

[39] Устав Законодательного собрания Свердловской области

Президента РФ полномочиями высшего должностного лица субъекта РФ (руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ);

– назначает на должность и освобождает от должности отдельных должностных лиц субъекта РФ, дает согласие на их назначение;

– назначает дату выборов в законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ;

– назначает референдум субъекта РФ в случаях, предусмотренных законом субъекта РФ;

– решает вопрос о недоверии (доверии) высшему должностному лицу субъекта РФ (руководителю высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ);

– утверждает соглашение об изменении границ субъектов РФ и др.

Законом субъекта РФ регулируется (утверждается):

– бюджет субъекта Федерации и отчет о его исполнении;

– утверждение программы социально-экономического развития субъекта Федерации;

– налоги и сборы субъекта Федерации;

– порядок управления и распоряжения собственностью субъекта Федерации и др.

Полномочия законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта РФ бывают прекращены досрочно в случае:

– принятия указанным органом решения о самороспуске;

– вступления в силу решения соответствующего суда о неправомочности данного состава депутатов законодательного(представительного) органа государственной власти субъекта РФ;

– роспуска указанного органа высшим должностным лицом субъекта РФ (руководителем высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ);

– роспуска указанного органа Президентом РФ[40]

Высшее должностное лицо (руководитель высшего исполнительного органа) субъекта Федерации вправе прекратить полномочия законодательного (представительного) органа субъекта РФ в случае принятия данным органом конституции (устава) и закона субъекта РФ, иного нормативного правового акта, противоречащих Конституции РФ, федеральным законам, если такие противоречия установлены соответствующим судом, а законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ не устранил их в течение шести месяцев со дня вступления в силу судебного решения. Причем констатировать несоответствие нормативного правового акта Конституции

[40] Устав Законодательного собрания Свердловской области

РФ может только Конституционный Суд РФ.

Использованные источники:

1. Огарин, В.В. Система государственного и муниципального управления: учебник для вузов. / В.В. Огарин. - СПб.: Лидер, 2013. - 493с.
2. Официальный сайт Законодательного собрания Свердловской области// Официальные данные, режим доступа: http://zsso.ru/

УДК 336.114

Блохина И.М.
доцент
кафедра финансов
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Шалаева А.А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы, связанные с перспективами развития форм и методов, которые используются для финансовой поддержки малого бизнеса. Особое внимание уделяется следующим экономическим инструментам: государственная поддержка малого бизнеса в современных рыночных условиях .

Ключевые слова: малый бизнес, методы исследования, формы исследования.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FORMS AND METHODS OF STATE SPONSORSHIP OF SMALL BUSINESS

Annotation: the questions, related to the prospects of development of forms and methods that is used for sponsorship of small business, are examined in this article. The special attention is spared to the next economic instruments: state support of small business is in modern market conditions.

Keywords: small business, methods of research, research form.

Малый бизнес - это существенная составляющая современной экономики России, неотъемлемый элемент рыночного механизма. Малый бизнес придает рыночной экономике гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства. становление и развитие малого бизнеса представляет собой стратегическую задачу реформационной экономической политики.

Малый бизнес располагается в центре современного общества, затрагивает жизнь всего населения. Немногие сектора экономики имели возможность бы работать без его потока продукции и услуг. И собственно, что тем более принципиально, его работа активизирует изобретательскую и инновационную работу.

Малый бизнес - это совокупность микро и малых предприятий, которые занимаются предпринимательской деятельностью.

Рассмотрим на рисунке 1 структуру малых предприятий России по отраслям.

Рисунок 1 – Структура малых предприятий по отраслям, 2015 г.

Для малого бизнеса характерно:

- юридическая независимость;
- предприятием собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;
- небольшие размеры по основным показателям деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода);
- численность персонала.

Под малым предпринимательством понимается финансовая работа субъекта финансовых отношений, имеющего юридический статус предпринимателя без образования юридического лица, или статус малой фирмы, с конкретным количеством работающих, объемом выгоды и производящего продукцию, оказывающего предложения от собственного имени, на свой риск и под собственную ответственность.

Развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются дополнительные рабочие места; активнее идёт структурная

перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малых фирм ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

В результате, малый бизнес или же малое предпринимательство, дает самый многочисленный слой малых владельцев, которые в силу собственной массовости в значимой мере определяют социально-экономический и в некоторой степени политическую степень развития России.

Малый бизнес имеет возможность виться тем локомотивом, который приведет к оздоровлению экономики в целом. Но для этого важна муниципальная политическая деятельность правительства, нацеленная на расширение и становление компаний малого бизнеса в нашей стране. Например, как раз малые фирмы, те более в случае действенно разработанной государственной политической деятельности в области мелкого бизнеса, имеют все шансы стать почвой рыночных структур во множественных секторах экономики, гарантировать перелив вложений в более действенные сферы и тем самым объединить процессы структурной политической деятельности и составление всероссийского рынка.

Малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность.

Малый бизнес России в современных условиях развивается медленно. Вклад в ВВП страны не более 2 % (в других странах с развитой экономикой 50 % и более). Доля в общем обороте продукции и услуг – 25%. В России 18 млн. человек занято в секторе малого бизнеса. Инвестиции в основной капитал составляют 6% от их общего объема по стране. Около 6% граждан – начинающие предприниматели или владельцы нового дела.

На нынешний день в нашей стране продолжается активная политическая деятельность по внедрению малого бизнеса в экономику РФ. Развитие малого бизнеса – один из путей выхода России из кризисной ситуации в экономике.

Малый бизнес в РФ пока же отстает от бизнеса промышленно развитых государств, но в нашей стране есть гигантские резервы для его последующего подъема.

Использованные источники:

1. Большие возможности малого бизнеса - Экономика и жизнь.-2014.-№7. Стр. 517.
2. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия: учебное пособие. – М.: Изд-во Гросс Медиа, 2013. – 141 с.

УДК 339.54 (470 + 571)

Блохина И.М.
доцент
кафедра финансов
Кубанский Государственный Аграрный
Университет им. И. Т. Трубилина
Ермакова А.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ФИНАНСОВЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация: данная статья посвящена финансовым санкциям, с которыми столкнулась Российская Федерация в 2014 году, их видам и последствиям для российской экономики.

Abstract: this article is devoted to financial sanctions which the Russian Federation in 2014, to their types and consequences for the Russian economy faced

Ключевые слова: экономические и политические санкции, изменения, финансовый рынок, последствия, изоляция, отраслевая структура, финансовая отрасль, банковская отрасль, газовая отрасль, банки, ВВП.

Keywords: economic and political sanctions, changes, financial market, consequences, isolation, industry structure, financial industry, bank industry, gas industry, banks, GDP.

Взаимосвязь политики и экономики выражается в том, что экономические отношения и связи воплощаются в таких феноменах, как экономическая, промышленная, аграрная, научно-техническая, структурная, финансовая, кредитная, инвестиционная, информационная, внешнеторговая и другие разновидности (виды) политики. Серия санкций, с которыми в 2014 году столкнулась Россия, направлены на экономику, но имеют при этом сугубо политический характер.

Их введение привело к некоторым изменениям на финансовом рынке. На сегодняшний день последствия санкций проявились еще не в полном объёме, но уже вполне возможно рассмотреть произошедшие в экономике страны изменения.

Инициатором введения санкций с целью международной изоляции России выступило руководство США [1], под давлением которого к ним присоединились страны Евросоюза. [2] Также санкции поддержали государства Большой семёрки и некоторые другие страны, являющиеся партнёрами США и ЕС. [3]

Очень важно отметить, что по мнению ряда экспертов, санкции стали одной из причин финансового кризиса в России. [4] Хотя, по анализам других экономистов, причиной кризиса стало снижение цен на нефть, но при этом нельзя отрицать, что введенные санкции не имели негативного влияния

на развитие экономике страны.

Для начала необходимо выделить те финансовые санкции, которые были применены относительно нашего государства. При анализе их отраслевой структуры можно отметить некую тенденцию направленности непосредственно против основных отраслей экономики РФ: нефтяной, газовой, атомной, военной промышленности, а также против российского банковского капитала. К ним относятся такие, как:

1) Запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи и нефтепереработки; отказ от совместных проектов в нефтяной сфере и инвестирования перспективных проектов.

2) Санкции в отношении российских газовых компаний и их дочерних предприятий; отказ от совместных проектов в газовой сфере и инвестирования перспективных проектов.

3) Заморозка российских финансовых активов физических и юридических лиц; ограничение финансовой свободы российских компаний за рубежом; отключение российских банковских структур от международных платёжных систем; ограничение доступа к внешним заимствованиям (кредитам); сокращение клиентского портфеля за рубежом; ограничение доступа к инвестиционным проектам.

Таким образом, под данные санкции попало большое количество российских компаний и банков. Всего специалисты насчитывают более 100 компаний, предприятий и банков). [5]

Санкции, введенные в отношении ряда российских банков и компаний, можно разделить на три группы:

1. «Секторальные» санкции («список SSI» по классификации США): банки и компании, попавшие в этот список, лишились выхода на долговые рынки США и Европы (но при этом могут проводить свои платежи или платежи своих клиентов), т. е. содержанию их бизнеса ничто не угрожает, но при этом они должны изменить структуру своего баланса, переключившись на внутренние источники финансирования).

2. Список SDN: в него попали несколько российских частных банков и небольшое число российских компаний, в основном из оборонного сектора. Эти санкции предполагают наиболее жесткие ограничения, так как запрещают проводить валютные платежи в пользу или от лица этих банков/компаний.

3. Мягкие санкции (представляют наибольшую проблему в масштабе всей экономики): они не объявлены официально, но их действие ощущается из-за изменения условий ведения бизнеса с российскими эмитентами и отношения к российскому капиталу. [6]

Таким образом, (по оценке ряда экспертов) потери российской экономики от санкций в течение 2014-2017 гг. составят около $170 млрд. На официальном уровне сумма фактических потерь оценивается в $20-25 млрд. ВВП России в 2015 году снизился на 3,5-4%. Однако, необходимо отметить такой немаловажный момент, отмеченный западными экспертами: санкции

не привели к ожидаемым последствиям — ни экономического, ни политического характера.

Ограничительные меры, наоборот, послужили толчком для изменения российской экономики: бизнес в России переориентировался с сырьевой отрасли на сегменты с высокой добавленной стоимостью; государство во время нового кризиса предпочитает поддерживать реальный, а не финансовый сектор; правительством была начата борьба со структурными проблемами, которые сегодня являются первопричиной социальных трудностей, а не их следствиями. Это позволило Дмитрию Медведеву заявить, что даже несмотря на сложную экономическую ситуацию, все государственные обязательства перед обществом будут выполнены. [7]

В 2016 году пять стран поддержали решение ЕС о продлении санкций против России и на 2017 год: «страны-кандидаты (на членство в ЕС) Черногория и Албания; страны Европейской ассоциации свободной торговли Лихтенштейн и Норвегия; члены Европейской экономической зоны; Украина.

Страны присоединились к продлению санкций против России до 15 марта 2017 года, решение о котором принял Совет Европейского союза в сентябре этого года. Также надо отметить: Евросоюз обращает внимание на данное решение и приветствует его.

Подводя итоги можно сказать, что вышеперечисленные санкции нанесли существенный урон финансовому сектору российской экономики (и по мнению многих экспертов продолжат наносить вред). Но необходимо отметить, что вместе с тем они заставили экономику России сконсолидировать свои усилия и направить их на развитие ведущих отраслей экономики и дали мощный толчок к стимулированию её развития.

Сложившуюся сегодня сложную (но не безвыходную ситуацию) в стране нужно рассматривать не как экономическую катастрофу, а как серьезный повод для улучшения работы по многим отраслям национальной экономики.

Использованные источники:

1. https://www.gazeta.ru/politics/news/2014/03/04/n_5989653.shtml
2. https://ria.ru/world/20140411/1003578175.htm
3. https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/03/02/g-7-leaders-statement
4. http://www.golos-ameriki.ru/a/black-tuesday-mg-vkup/2562131.html
5. http://weic.info/ekonomicheskie_stati/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia
6. http://institutiones.com/general/2502-finansovye-sankcii-protiv-rossii.html
7. http://politrussia.com/ekonomika/dva-goda-s-674/
8. https://www.gazeta.ru/politics/news/2016/10/24/n_9255755.shtml

УДК 336. 76 (470+571)

Блохина И.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Дубовка Е.Ю.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РОССИИ

В статье рассматриваются актуальные проблемы в области становления и развития финансового рынка России. Авторы выделяют проблемные аспекты функционирования российского рынка финансов, проводится анализ причин, влияющих на отрицательные тенденции в отрасли. Статья также содержит перечень мероприятий, способствующих повышению эффективности развития финансового рынка.

Ключевые слова: финансы, финансовый рынок, финансовые ресурсы, финансовое законодательство.

The article deals with topical issues in the field of formation and development of Russian financial market. The authors identify the problematic aspects of the functioning of the Russian finance market, the analysis of the causes that affect the negative trends in the industry. The article also contains a list of activities that enhance the efficiency of financial markets.

Keywords: finance, financial market, financial resources, financial legislation.

Финансовый рынок - это рынок, на котором в качестве товара выступают финансовые ресурсы. Цель финансового рынка - обеспечение эффективной аккумуляции денежных средств и их реализации структурам, нуждающимся в финансовых ресурсах.

Финансовый рынок России на сегодняшний день продолжает развиваться высокими темпами. Финансовый рынок представляет собой совокупность национальных и международных рынков. Российский рынок финансов, несмотря на недолгую историю существования, успел пережить как взлеты, так и падения, но специалисты пророчат ему перспективное будущее. На данный момент в российской экономике существует много отраслей, нуждающихся в предоставление финансовых услуг на более выгодных условиях.

Усовершенствование финансового рынка в нашей стране связано с развитием уже существующих и появление новых услуг, которыми пользуются физические и юридические лица. На данный момент еще продолжает существовать закрытость отечественного рынка для зарубежных

компаний, которые могут оказывать широкий спектр услуг на выгодных условиях.

Существует ряд проблем, препятствующих развитию финансового рынка в России:

- значительное влияние на финансовый рынок иностранных инвесторов и совершаемых ими операций;
- неэффективная система государственного регулирования финансовых рынков, что отрицательно сказывается на развитие рынка;
- рост конкуренции зарубежных банков с российскими, что замедляет развитие финансового рынка;
- неэффективная проводимая валютная политика, наращивание валютных резервов;
- негармоничность в развитии валютного рынка;
- отсталость российских банков от иностранных;
- невыполнение обязательств иностранными компаниями перед российскими из-за устаревшей законодательной базы.

Несмотря на позитивное развитие современной экономики России в целом и финансового рынка как составной части, важно отметить, что существуют риски преобладание краткосрочной инвестиционной ориентации в деятельности финансового сектора. Это явление обусловлено следующими причинами:

- отсутствие государственной программы, направленной на проведение мероприятий, способствующих выходу финансового сектора из долгосрочного финансового кризиса;
- отсутствие опыта для создания инвестиционной политики в финансовой сфере, учитывая иностранные особенности и передовые подходы инвестиционного менеджмента.

Для преодоления указанных выше негативных явлений необходимо: улучшить теоретические аспекты оценки инвестиционного процесса, оказывающего значительное влияние на развитие финансового рынка.

На сегодняшний день существует множество проблем негармоничного развития экономики в России. Среди них можно выделить – несовершенство российского законодательства, которое в современных условиях не в состояние обеспечить безопасность инвестиций в разные отрасли экономики. У многих иностранных инвесторов возникает страх осуществлять существенные вложения в российскую экономику, из-за неуверенности в возврате своих инвестиций, а также смущает и высокий уровень коррупции на разных уровнях. Решением данной проблемы будет являться совершенствование законодательства и борьба с коррупцией.

Для привлечения иностранных инвесторов на российский финансовый рынок, необходимо:

1. Улучшать таможенно-тарифную политику.
2. Ускорять включение в мировые промышленные связи.
3. Вести торговые преференции для экономических союзников на

эффективном уровне.

4. Определить направления развития внешнеторговых связей и выявить более важных партнеров и отрасли применения.

5. Определить новые ниши на мировых рынках товаров и услуг.

Для уничтожения недостатков регулирования финансовой сферы государство должно проводить мониторинг его состояния и активно способствовать его развитию. Необходимо проводить мероприятия по совершенствованию теоретических аспектов оценки инвестиционного процесса, оказывающих стимулирующее воздействие на финансовый рынок.

Основные перспективные направления развития финансового рынка:

- изменение существующей в настоящее время модели финансового рынка России. Данная мера должна способствовать увеличению способности нашей страны по привлечению и перераспределению капитала, и кроме этого сократить риски, связанные с притоком на рынок спекулятивного капитала и с потерей самостоятельности национальным рынком.

- наблюдение за непропорциональностью инвестиций в государственной инвестиционной политике, учитывая при этом излишек или недостаток необходимого инвестиционного капитала. Указанная мера должна исключить недостаток инвестиционного капитала в России с целью развития экономики с помощью привлечения зарубежных инвестиций на оптимальных условиях и на необходимый для страны срок.

- активизирование реальных инвестиций в экономику России. В данное мероприятие необходимо включить: определение допустимого соотношения привлеченных зарубежных инвестиций в Россию и вывоза капитала за рубеж, что позволит выработать баланс по стимулированию и регулированию инвестиций.

- установление равенства межу интересами государства и бизнеса при введение ограничений на допуск заграничных инвесторов в отрасли, имеющих стратегическое значение для страны и обеспечение государственной безопасности.

- целостное развитие инфраструктуры финансового рынка, в частности направлений по освоению новых товаров и технологий, активизирование небанковских институтов развития, формирование в России всемирного денежного центра. Осуществление данных предложений на практике будет способствовать снижению информационных, регулятивных и технологических барьеров на рынке.

Подводя к итогу все вышесказанное, можно сделать вывод, что несмотря на существующие проблемы в развитие финансового рынка в России, ситуация в целом характеризуется положительными аспектами. Указанные в статье мероприятия будут способствовать повышению уровня развития российского финансового рынка.

Использованные источники:

1. Колпакова, Г. М. Финансы, денежное обращение и кредит : учеб. пособие для бакалавров / Г. М. Колпакова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт,

2012. – 538 с.
2. Кричевский, М. Л. Финансовые риски : учеб. пособие / М. Л. Кричевский. – М. : КНОРУС, 2012. – 244 с.
3. Нешитой А.С., Воскобойников Я.М. Финансы: Учебник, 10-е изд. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2012 г. — 528 с.

УДК 336.13.012.24

Блохина И.М.
Неводова И.А.
кафедра «Финансы»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Руденко К. А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ

Аннотация: *Для того, чтобы экономика нормально развивалась, нужна постоянная мобилизация временно свободных денежных средств как физических, так и юридических лиц и их распределение и перераспределение на коммерческой основе между различными секторами экономики. В эффективно функционирующей экономике осуществление этого процесса происходит на рынках финансов. Актуальность данной темы состоит в том, что на сегодняшний день финансовый рынок – это один из важнейших институтов привлечения инвестиций в отечественную экономику; создание в Российской Федерации развитого государства невозможно без создания развитого финансового рынка.*

Abstract: *constantly requires the mobilization of temporarily free funds of individuals and legal entities and their distribution and redistribution on a commercial basis between the various sectors of the economy for the normal development of the economy. In a well-functioning economy, this process is carried out on the financial markets. The relevance of this topic is that the financial market today - one of the most important institutions of attracting investments into the domestic economy; the creation of a developed state in Russia is impossible without the creation of a developed financial market.*

Ключевые слова: *финансовый рынок, финансовые инструменты, финансовый кризис, особенности финансового рынка РФ.*

Keywords: *financial market, financial instruments, the financial crisis, especially the Russian financial market.*

Финансовый рынок является неотъемлемым элементом современной рыночной экономики страны. В политико-экономическом смысле – это рынок, на котором определяются спрос и предложение на разнообразные финансовые ресурсы. На нем есть продавцы и покупатели, а также товар, который продается и покупается, но этот товар особый – это деньги, которые предоставляются в постоянное или временное пользование.

Финансовый рынок – это система экономических отношений, объектом купли-продажи в которой являются деньги[1].

В каждой стране финансовый рынок – это механизм распределения и перераспределения капиталов между кредиторами и заемщиками с помощью посредников. Финансовые инструменты являются рычагами, с помощью которых происходит воздействие на распределение и перераспределение капитала между разнообразными элементами экономики с учетом спроса и предложения[3]. Таким образом, финансовые инструменты представляют собой разнообразные виды рыночного продукта, которые имеют финансовую природу (ценные бумаги, денежные обязательства, иностранная валюта).

Так называемые новые рынки финансов в государствах с развивающейся и переходной экономикой имеют свои особенности[5]. На данный момент для них имеется гораздо больше возможностей привлечения внешнего капитала и информации об опыте других стран, чем в период, когда в прошлом формировались финансовые рынки развитых стран. Именно из-за этого процессы на новых рынках отличаются резкими колебаниями и более быстрым темпом развития.

В настоящий момент финансовый рынок РФ имеет следующие особенности:

- большая разница в уровне развития регионов страны;
- социальная направленность;
- ограниченность используемых инструментов;
- ведущими финансовыми агентами на финансовом рынке являются коммерческие банки;
- финансовый рынок ограничен двумя секторами. Первый - это рынок иностранной валюты, где в наибольшей мере вращаются доллар ы США. А второй – это рынок эмиссионных ценных бумаг.

Функции надзора и регулирования на рынке финансов в РФ распределены между определенными министерствами и ведомствами. В период с 1996 по 2004 г. Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг формально являлась основным органом исполнительной власти, уполномоченным в сфере рынка ценных бумаг, это было закреплено в Федеральном законе "О рынке ценных бумаг". Реально же эти функции выполняли: по кредитным организациям - Банк России; по страховым организациям и отдельным профессиональным участникам рынка - Министерство финансов РФ, по негосударственным пенсионным фондам - Министерство труда РФ.

С 2004 г. в результате административной реформы была создана совершенно новая система регулирования деятельности институтов финансового рынка. Была упразднена федеральная комиссия по рынку ценных бумаг РФ и ее функции, а также функции, ранее выполнявшиеся

рядом министерств, переданы вновь создаваемому государственному органу - Федеральной службе по финансовым рынкам ФСФР. В 2011 году к ФСФР была присоединена также Федеральная служба страхового надзора (ФССН).

Не так давно опыт работы единого национального регулятора в России был сочтён неудачным. В 2013 году ФСФР была упразднена, а её функции переданы в ведение Центрального банка России. В структуре Центробанка была организована Служба Банка России по финансовым рынкам (СБРФР). Но в 2014 году она также была упразднена, а её полномочия разделены между 9 новыми подразделениями Центробанка[2].

На данный момент государственным регулятором финансового рынка в России является Центробанк.

В процессе финансового кризиса в нашей стране была выявлена потребность в образовании такой структуры финансовых инструментов, которая обеспечивала бы переориентацию финансовых потоков на обслуживание потребностей конечных заемщиков, повышение эффективности притока свободных ресурсов и их вложение в продуманные экономические проекты. В условиях снижения конкурентоспособности государственных ценных бумаг создаются реальные возможности для развития других финансовых инструментов, также формируются предпосылки для выхода на финансовый рынок России корпоративных эмитентов.

Кроме того, произошла переоценка роли рынка финансов. Он теперь не рассматривается, как направляющая дальнейшего развития экономики в целом. Кроме этого, становится все более очевидным, что именно развитие реального сектора экономики, переориентация производителей на использование преимущественно расчетов в денежной форме – должны стать основополагающими эффективного расширения операций финансово-кредитных институтов с реальным сектором экономики и оживлению в последующем работы финансового рынка.

К числу особенностей финансового рынка нашей страны относится значимость его социальной составляющей. Граждане РФ настаивают на увеличении количества способов, которыми можно инвестировать свои сбережения, также они хотят обеспечения большей личной безопасности в области финансов. Именно поэтому при определении политики в отношении финансового рынка государство не только учитывает потребности экономики и доступности инвестиций, но и опирается на потребности жителей страны в совокупности. Напряженность вопросов социальной сферы в области развития рынка капиталов объясняется еще и тем, что гражданами РФ в результате инфляции и деятельности финансовых пирамид, обманувших вкладчиков была утеряна значительная часть сбережений. Для того, чтобы решить все эти вопросы был разработан Федеральный закон «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»[4].

Использованные источники:
1. Бурсученко Э.И. Финансовый рынок: учебник / Э.И. Бурсученко – М: НОРМА-М, 2009. - 354с.
2. Ермакова Е. А. Методология оценки состояния и устойчивости государственных финансов / Е. А. Ермакова // Финансы и кредит. - 2008. – 267 с.
3. Матковская Я.С. Неоднородность финансового рынка и инновационные способы оценки потребительского поведения на финансовых рынках // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 23. – 9-16 с.
4. Лялин В.А. Рынок ценных бумаг: учебник / В.А Лялин, П.В Воробьев. – М.: Проспект, 2010. – 279 с.
5. Финансовые рынки и экономическая политика России: монография / Под ред. С. С. Сулакшина. — М.: Научный эксперт, 2013. — 454 с.

Бобкин Р.Е.
студент магистратуры1 курса
факультет «Инженерный бизнес и менеджмент»
Кораблев А.Ю., к.э.н.
научный руководитель
доцент
кафедра «Экономика и бизнес»
Московский государственный
технический университет имени Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРЕССИИ В НАЛОГООБЛАЖЕНИИ ДОХОДОВ В РФ

Налоги в современной экономико-политической и социальной ситуации в России приобретают первостепенное значение как инструмент воздействия государства на экономическое поведение участников рыночных отношений и как механизм формирования соответствующей экономической системы.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является одним из важнейших федеральных налогов, входящих в единую налоговую систему Российской Федерации.

Механизм налогообложения физических лиц является неотъемлемой частью финансовой и налоговой политики государства, через взимание налогов с доходов и имущества физических лиц осуществляется контроль за доходами граждан и тем самым регулируется нарастающее социальное напряжение между различными слоями населения. А ставки налога – являются важнейшим элементом данного механизма. 85% НДФЛ зачисляется в бюджет субъекта РФ, 15% - в местные бюджеты (10 % - в бюджеты поселений, 5% в муниципальные бюджеты) [6, с. 55].

Прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц уже применялась в истории современной России девять лет – с 1 января 1992 г.

по 3 декабря 2000 г., при этом за указанный период шкала налоговых поступлений пересматривалась 9 раз и в разные годы существовало от трех до шести диапазонов совокупного дохода, облагаемого по ставкам от 12% до 60%. [8].

Основными причинами перехода с 1 января 2001 г. к плоской шкале НДФЛ, действующей до настоящего времени, стало нарастающее в годы реформ стремление работодателей минимизировать налоговое бремя, и прежде всего за счет «зарплатных» налогов, сложность администрирования налогообложения доходов граждан, приведшее к общей неэффективности прогрессивного подходного налогообложения.

В современных условиях, в соответствии со статьей 224 Налогового кодекса РФ (часть 2) основной ставкой, применяемой в отношении доходов работника, полученного по основному месту работы, а также множеству других доходов налогоплательщика является ставка 13%.

Причем перечень доходов физических лиц, в отношении которых применяется данная ставка перманентно расширяется. Так, с 1 января 2015 года ставка НДФЛ 13% установлена для дивидендов, которые получают налоговые резиденты (ранее она составляла 9%).

Ставка 35 % применяется в отношении таких доходов как:

1) стоимость любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг;

2) процентные доходы по вкладам в банках, находящихся на территории Российской Федерации, при условии превышения процентной ставки по ним ставки рефинансирования ЦБ;

3) суммы экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств при тех же условиях и другое.

Ставка в 30% установлена в отношении доходов по ценным бумагам (за исключением доходов в виде дивидендов), выпущенным российскими организациями, права по которым учитываются на счете депо иностранного номинального держателя, счете депо иностранного уполномоченного держателя и (или) счете депо депозитарных программ, выплачиваемых лицам, информация о которых не была предоставлена налоговому агенту [1].

В последнее время в России существуют различные мнения по поводу необходимости замены плоской шкалы НДФЛ прогрессивной.

В качестве положительных сторон плоской шкалы налогообложения доходов физических лиц большинство авторов отмечают, что применение единой налоговой ставки с большей величины дохода в абсолютном значении обеспечивает большее поступление налога. Кроме того, учет разной величины доходов физических лиц достигается применением повышенной ставки НДФЛ (35%) к доходам, не связанным с выполнением налогоплательщиками работ (оказанием услуг), а также применения плоской шкалы налогообложения (13%) одновременно с такими налоговыми

инструментами как стандартные, социальные, имущественные и профессиональные вычеты, что позволяет дифференцировать налогообложение доходов физических лиц.

Многие эксперты сходятся во мнении, что плоская шкала подоходного налога противоречит механизму взимания страховых взносов.

Как отмечает д.э.н., профессор М. А. Вахтина, регрессивная шкала социальных страховых платежей (предельная величина базы регрессивной шкалы была повышена в 2016 г. до 796 тыс. руб.) не носит стимулирующий характер [3, с.73].

Взносы на социальное страхование меньше у тех хозяйствующих субъектов, которые имеют больший фонд оплаты труда, поэтому сводная ставка платежей с доходов, несмотря на разные субъекты обложения, оказывается выше для бедных групп и ниже для богатых. Нивелировать данный дисбаланс способна прогрессивная шкала ставок НДФЛ. В отличие от действующей плоской шкалы, данная мера способна увеличить эффективную налоговую ставки (сумма НДФЛ и взносов на социальное страхование в отношении располагаемого дохода) как у домохозяйств 1-го дециля (самой богатой группы), так и домохозяйств 9-го и 10-го децилей (самых бедных групп).

Отрицая плоскую шкалу НДФЛ, многие ученые видят ее недостатки в нравственном разложении населения, росте социальной агрессивности, падении доверия к органам власти, снижении инвестиционной активности, снижении объема внутреннего рынка (особенно в связке с ростом платежей за социокультурные, жилищно-коммунальные и транспортные услуги и с развитием жилищной ипотеки), усугублении неконкурентоспособности российской экономики [4, с. 191].

Государственная Дума в августе 2016 года приняла к рассмотрению законопроект №1148107-6 «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации (в части введения прогрессивной шкалы налогообложения по НДФЛ)».

Предлагается установить следующую шкалу налогообложения по НДФЛ (таблица 1).

Таблица 1 - Предлагаемая прогрессивная шкала обложения НДФЛ по законопроекту № 1148107-6

Размер налогооблагаемого совокупного годового дохода	Налоговая ставка
До 180 000 руб.	0%
От 180 001 руб. до 2 400 тыс. руб.	13% с суммы, превышающей 180 тыс. руб.

От 2 400 001 руб. до 100 000 тыс. руб.	288,6 тыс. руб. + 30% с суммы, превышающей 2 400 тыс. руб.
От 100 000 001 руб. и выше	29 568,6 тыс. руб. + 70% с суммы, превышающей 100 000 тыс. руб.

В соответствии с финансово-экономическим обоснованием данного законопроекта сумма исчисленного НДФЛ на основе предлагаемой прогрессивной системы составит примерно 5,248 трлн руб. Граждане — налогоплательщики НДФЛ имеют право заявлять имущественные, социальные и другие налоговые вычеты, уменьшая сумму налога. Исходя из предположения, что сумма вычетов не превысит сумму, предъявленную в 2014 году — 798,4 млрд руб. находим сумму НДФЛ, которая поступит в консолидированный бюджет РФ:

5,248 трлн руб. – 798,4 млрд руб. = 4,450 трлн руб.

Учитывая, что сумма исчисленного НДФЛ в 2013 году составила 2,4 трлн руб., введение прогрессивной шкалы налогообложения по НДФЛ позволит увеличить поступление налога на доходы физических лиц в консолидированный бюджет РФ на сумму 2,05 трлн руб.

Одновременно, в октябре 2016 года, прошло первое чтение в Государственной думе РФ законопроекта № 943535-6 «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в части введения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц». Данным проектом предусмотрены ставки НДФЛ, представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Предлагаемая прогрессивная шкала НДФЛ по законопроекту № 943535-6

Годовой доход	Ставка налога
До 5 млн руб. включительно	13%
свыше 5 млн руб., но не более 50 млн руб.	18%
свыше 50 млн руб., но не более 500 млн руб.	23%
свыше 500 млн руб.	28%

В пояснительной записке к данному законопроекту указано, что по данным органов статистики количество населения, с доходом

превышающим 5 000 000 рублей, составляет не более 0,2% социально активного населения страны (то есть граждан, занятых в экономике). Однако, размер их совокупного дохода составляет почти 30% всех доходов граждан РФ. Необходимость выравнивания доходов граждан, сокращения разрыва в доходах между самыми высокими и самыми низкооплачиваемыми категориями работающих лиц, обеспечение принципов социальной справедливости и мировая практика налогообложения доходов физических лиц однозначно говорят в пользу введения прогрессивной шкалы налогообложения. Предполагается, что если закон будет принят, он должен будет вступить в 2017 году.

Сторонники введения прогрессивной шкалы налогообложения убедительно доказывают, что в современных условиях кризиса низкая налоговая нагрузка не будет являться фактором стимулирующим развитие производительных сил государства. А доходы, не дополученные государством, наоборот, будут вполне осязаемой и весьма существенной величиной.

Профессор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при президенте А.В. Аронов высказывает позицию о том, что доводы о чрезмерной завышенности обложения доходов работников безосновательны. Последнее изменение налоговой нагрузки на фонд заработной платы и работников поставило Россию по этому показателю на уровень экономически развитых государств (от 40% до 50%) [2, с. 182].

А значит, нельзя рассчитывать на ускорение экономического роста в результате снижения налогов (а чрезмерное снижение налогов и государственных расходов может привести и к негативному эффекту)

В пользу возврата к прогрессивной шкале налогообложения говорит и тот факт, что согласно исследованиям ученых Экономической экспертной группы прямой результат реформирования социального и подоходного налогов в 2000-х годах привел к потерям доходной части бюджета в сумме 1,8% валового внутреннего продукта ежегодно. При этом, если полагать, что легализация ранее неучтенной заработной платы обусловлена именно установлением единой ставки налога, то это компенсировало только 0,8% потерь ВВП.

Н.И. Малис, профессор, к.э.н., заведующая кафедрой «Налоговое консультирование» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, цитируя труды ведущих отечественных ученых в сфере налогообложения отмечает, что «если страна располагает крупным доходом на душу населения, то при прочих равных условиях она может ограничиться изъятием сравнительно небольшой его доли с помощью налогов, хотя уровень благосостояния и позволял бы ей без большого напряжения увеличить сумму обложения. Бедные страны тоже обычно имеют сравнительно невысокий процент изъятия, но не от избытка, а от недостатка, не оттого, что они не хотят повышать обложения или не имеют

нужды в этом, а оттого, что при низкой платежеспособности населения дальнейшее повышение обложения становится невозможным, т.к. даже невысокий процент изъятия составляет в этих странах гораздо большую тяжесть, чем значительно больший процент изъятия в какой-либо богатой стране» [9, с. 62].

В настоящее время существует объективная проблема в определении направленности реформы налога на доходы физических лиц. Существующая система налогообложения доходов населения уже не отвечает ни потребностям государства, ни потребностям общества. Проводимые законодательные изменения свидетельствуют о готовности государства увеличить налоговое бремя по данному налогу. В частности, об этом свидетельствует усиление контроля фискальных органов за собираемостью налогов (введение ежеквартального порядка представления отчетности по данному налогу) и препятствование сокрытию граждан своих доходов как от трудовой, таки иных видов деятельности (активная декларационная компания).

Поэтому на современном этапе стоит задача изменения НДФЛ таким образом, чтобы это произошло максимально «безболезненно» для всех заинтересованных субъектов.

Изучив теоретическую литературу и материалы периодической печати считаем справедливой точку зрения, что в отношении налога на доходы физических лиц, как ни одного другого должен осуществляться индивидуальный подход к каждому отдельному плательщику, а такой индивидуальный подход требует и какого-то индивидуального масштаба для распределения налогового бремени.

Считаем, что в основу совершенствования системы обложения НДФЛ должен лечь принцип индивидуальной платежеспособности. Платежеспособность физических лиц должна быть основным критерием оценки последствий изменения каждого из элементов механизма исчисления и уплаты данного налога.

А значит возникает необходимость расчета налоговой нагрузки населения страны. Принципиальная схема расчета состоит в соответствии всех уплачиваемых населением налогов ко всем полученным доходам. В отдельных случаях использованы сведения средств массовой информации.

Так, советник президента РФ Сергей Глазьев на съезде "Деловой России" в мае 2015 года заявил, что налоговое бремя для бизнеса в РФ является избыточным, а для населения – недостаточным.

По его мнению, «анализ структуры налогообложения говорит о том, что в целом у нас налоговое бремя небольшое, но для бизнеса оно избыточное, а для граждан, наоборот, низкое по сравнению с другими странами. В итоге получается перекос, этот перекос усиливается».

Физические лица являются плательщиками прямых и косвенных налогов. Прямые налоги зависят от величины полученного дохода (это прежде всего налог на доходы физических лиц, совершенствование которого

мы рассматриваем, и обязательные страховые взносы) или от размеров и стоимости располагаемой недвижимой и движимой собственности (налог на имущество физических лиц, земельный налог, налог на наследование или дарение, транспортный налог).

Информация о величине уплаченных прямых налогов содержится в балансе денежных доходов и расходов населения. Данные за 2015 год в системе государственной статистики уровня жизни населения еще не обработаны, в связи с чем воспользуемся информацией по 2014 год включительно.

Сведения о значении расходов на налоги и сборы граждан в общей структуре расходов населения представлены на рисунке 1, а динамика их абсолютных значений на рисунке 2.

Рисунок 1 - Динамика изменения удельного веса налогов и сборов в общей структуре расходов населения, % [14]

Рисунок 2 – Динамика изменения абсолютных расходов населения на обязательные налоги и сборы, млн.руб. [14]

Как видно из данных рисунков, увеличение расходов населения на налоги и сборы не сопровождается столь каким-нибудь значимым ростом налогового бремени, что обусловлено прямо-пропорциональной зависимостью динамики роста расходов (и доходов) населения с размерами налоговых обязательств. Начиная с 2009 года налоговое бремя на население страны зафиксировалось практически на одном уроне и колеблется на уровне 6,2-6.3 %. Хотя за тот же период времени абсолютное значение расходов возросло с 1816151 млн руб. до 3029931 млн. руб.

То есть возможность смещения налогового бремени с юридических лиц, на физические реально существует.

Однако, при этом необходимо учитывать и социальные факторы. А рост налогов на трудовой доход граждан, при невозможности увеличить в кризисных условиях оплату труда несомненно приведет к ухудшению материального положения большей части населения, как в номинальном, так и реальном значении.

А так как, в основе НДФЛ, как нами уже было выявлено ранее лежит принцип платежеспособности, то изменение НДФЛ в части его налоговой ставки должно проводиться исключительно в отношении сверхдоходов.

Полагаем, что переход к прогрессивной шкале НДФЛ в отечественной практике налогообложения следует реализовывать постепенно. В этой связи, нам представляется целесообразным установить величину предельного дохода физических лиц, для которых возможно сохранение действующей в настоящий момент ставки.

Для установления данного показателя воспользуемся сведениями о среднем размере оплаты труда. Среднедушевой доход населения на конец

2015 года составлял 30 514,4 руб. (годовая сумма дохода 366173 руб.). В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики среднемесячная номинальная начисленная оплаты труда средняя заработная плата за девять месяцев 2016 года составила 35709,39 руб., за год - 428512,70 руб. Данная величина может быть округлена до 500 тыс. руб. и использована в качестве величины доходов граждан обложение которых не изменится после перехода на прогрессивную шкалу.

Для обоснования предлагаемой прогрессивной шкалы воспользуемся данными Государственного комитета статистики о среднемесячной оплате труда, а также учтем распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (таблица 3) и распределение общего объема денежных доходов и характеристики дифференциации денежных доходов населения (таблица 4). Верхняя планка доходов, установлена в соответствии с проектом Закона о сверхдоходах граждан РФ.

Таблица 3 - Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, %

Показатель	**Значение показателя**
Все население	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.:	
до 5 000,0	3,3
от 5 000,1 до 7 000,0	4,8
от 7 000,1 до 9 000,0	6,1
от 9 000,1 до 12 000,0	10,0
от 12 000,1 до 15 000,0	9,9
от 15 000,1 до 20 000,0	14,4
от 20 000,1 до 25 000,0	11,4
от 25 000,1 до 30 000,0	8,8
от 30 000,1 до 35 000,0	6,7
от 35 000,1 до 40 000,02)	5,1
от 40 000,1 до 50 000,03)	7,0
от 50 000,1 до 60 000,04)	4,2
свыше 60 000,0	8,3

Таблица 4 - Распределение общего объема денежных доходов и характеристики дифференциации денежных доходов населения, %

Денежные доходы) – всего	в том числе по 20-процентным группам населения, в %:					Децильный коэффициент фондов, в разах	Коэффициент Джини
	первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвертая	пятая (с наибольшими доходами)		
100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	16,0	0,416

Рекомендуемая нами прогрессивная шкала ставок налога на доходы физических лиц представлена в таблице 5.

Таблица 5 - Проектная прогрессивная шкала ставок налога на доходы физических лиц

Размер годового дохода	Ставка налога
до 500 000	13%
от 500 001 до 3 000 000 руб.	6500 руб. + 15% с суммы, превышающей 500 000 руб.
от 3 000 000 до 12 000 000 руб.	381500 руб. + 20% с суммы, превышающей 3 000 000 руб.
12 000 001 руб. и выше	1551500 руб. + 25% с суммы, превышающей 12 000 000 руб.

Прогрессивность налога на доходы физических лиц может быть усилена путем предоставления стандартных вычетов в размере необлагаемого минимума, что должно логическим образом связываться с потенциалом бюджета.

Полагаем, что возврат к прогрессивной шкале налога потребует ужесточения администрирования и создания правовых инструментов для контроля за крупными доходами налогоплательщиков.

Достаточно важным фактором прогрессивности являются социальные и имущественные вычеты. Наличие действующих вычетов обеспечивает определенную прогрессивность налога, однако, при низком уровне дохода населения РФ основным источником налогообложения остается заработная плата и, следовательно, упрощение и совершенствование процедуры получения социальных и имущественных вычетов в момент их совершения, а не по результатам налогового периода, усилит их значимость.

Таким образом с внедрением прогрессивной шкалы НДФЛ появится возможность сохранить как фискальное значение налога, так и повысить его социальную справедливость. Внедрение предложенной прогрессивной шкалы должно сопровождаться соответствующим налоговым мониторингом со стороны налоговых органов.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2000. 07 августа. - № 32. – ст. 3340.
2. Аронов А.В. Налоговая политика и налоговое администрирование/ А.В. Аронов, В.А. Кашин. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 544 с
3. Вахтина М.А. Прогрессивное налогообложение как инструмент обеспечения стабильности бюджетной системы / М.А. Вахтина // Актуальные проблемы экономики и права. – 2016 . - №2. – С. 68-79.
4. Главтеева М.С. Плоская шкала налогообложения, ее недостатки / Сборников материалов научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава КГСХА, - Кострома, 2015. – 235 с.

5. Корень А.В. Налог на доходы физических лиц как инструмент обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития региона / А.В. Корень, А.Н. Пономаренко // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015 . - №2. – С. 31-38.
6. Лыкова Л. О возможности возврата к прогрессивному подоходному налогообложению физических лиц в России / Л. Лыкова // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2013.- № 6. – С. 32-51.
7. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение. палитра современных проблем: монография / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов, Б.Х. Алиев, М.К. и др. – М.: Москва, 2014. – 375 с.
8. Майбуров И.А. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / И.А, Майбуров, Ю.Б. Иванов, Е.В. Балацкий, Н.Н. Башкирова и др. – М., 2016.- 503 с.
9. Малис Н.И. История налогообложения: / Н.И. Малис, С.А. Анисимов, М.А. Данилькевич; Под ред. Н.И. Малис. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 248 с
10. Пансков В.Г. О некоторых вопросах теории налогообложения / В.Г. Пансков // Финансы. - 2016.- № 1. - С. 30-34.
11. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов / В.М. Пушкарева. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с.
12. Тарасова Т.М. Налогообложение физических лиц: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. – 2015 . – № 42. – С. 54-58.
13. Стрельченко А. Актуальные проблемы налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. – 2015 . - №3-4. – С. 977-982.
14. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Налоговая аналитика // Режим доступа: http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm
15. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Режим доступа: http://gks.ru

УДК 351

Боброва Е.В.
студент 4 курса
«Институт управления»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье раскрывается смысл, цели и методы организации контроля качества реализации управленческих решений в органах исполнительной власти субъекта Российской Федерации. Актуальность рассмотрения данной темы связана с повышением качества жизни населения регионов.

Ведь именно такую цель преследуют властные структуры такого уровня в наше время. А чтобы повысить качество жизни граждан необходимо прислушиваться к их мнению и более открыто представлять данные о мониторинге эффективности деятельности органов исполнительных органов власти субъектов РФ.

Ключевые слова: контроль качества, мониторинг эффективности деятельности, исполнительная власть субъекта РФ, показатели эффективности, качество жизни.

The article finds out the meaning, purposes and methods of organization of control quality of implementation of management decisions in the executive authority of the Russian Federation. The relevance of the topic is related to improving the quality of life of regions. Because this is the purpose of the power structures nowadays. And to improve the quality of life of the citizens need to listen to their opinions and more openly represent information about monitoring of efficiency of activity of executive authority of subjects of the Russian Federation.

Key words: control of quality, monitoring of efficiency of activity, the executive authority of the subject of the Russian Federation, indicators efficiency, quality of life.

Актуальность в организации контроля качества реализации управленческих решений в органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации обусловлена тем, что такой контроль имеет важное значение для любого структурного объекта соответствующего уровня, который функционирует в соответствии с важными для населения целями, такими как: повышение уровня жизни граждан на территории региона; соблюдение исполнения Конституции РФ, федеральных законов и законов субъектов Российской Федерации; соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина; создание условий для развития хозяйственного строительства, социально-культурного и административно-политического управления и многими другими.

В связи с перечисленными выше фактами можно заявить, что управленческие решения регионального уровня вплотную соприкасаются с жизненными реалиями, проверяется их пригодность для разрешения проблем общества и самого субъекта РФ, возникающих в процессе социально-экономического развития.

Стоит отметить, что даже самые четко обоснованные, детализированные и оптимальные решения могут не дать желаемых, запланированных результатов, если они неправильно проводятся в жизнь, в связи с чем следует организовывать контроль качества реализации управленческих решений в органах исполнительной власти регионального уровня, который носит название эффективность деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

При возникновении вопроса о расшифровке вышеуказанного понятия, обратимся к мнению некоторых отечественных исследователей.

Ерофеева О.В. считает, что «власть характеризуется эффективностью и результативностью, степенью выполнения ею своих функций в обществе и политической системе» [1]. В свою очередь, Придачук М. П. полагает, что «под эффективностью понимается степень достижения поставленных целей» [2].

При этом достижение поставленной цели или результата предполагает оценку результативности деятельности, которая отражает степень достижения планируемого эффекта. Применительно к реализации государственных программ эффективность деятельности будет показывать фактическое достижение запланированных результатов программных мероприятий [3].

Для контроля за эффективностью деятельности органов исполнительной власти регионального уровня, в соответствии с проведением и регламентацией административной реформы, был введен в действие Указ Президента Российской Федерации «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» № 825 от 28 июня 2007 г. [4], установивший 43 показателя, которые подразделяются на группы: доходы населения; здоровье; жилищно-коммунальное хозяйство; правопорядок и общественная безопасность.

Для развития данного нормативно-правового акта Комиссией при Президенте РФ по вопросам совершенствования государственного управления и правосудия разработана также оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и ежегодная форма доклада о достигнутых значениях показателей для оценки такой деятельности и их планируемых значениях на трехлетний период [5].

Предметом оценки являются результаты деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сферах экономики и инвестиционной привлекательности (оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями, и индивидуальными предпринимателями; объем инвестиций в основной капитал; объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации), государственного и муниципального управления (оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ), здравоохранения, образования (доля обучающихся в государственных (муниципальных) общеобразовательных организациях, занимающихся в одну смену, в общей численности обучающихся в государственных (муниципальных) общеобразовательных организациях) и жилищного строительства (удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда), сюда также входят демографические показатели (численность населения, ожидаемая продолжительность жизни при рождении).

После проведения оценки результативности органов исполнительной

власти региона властные структуры данного уровня производят стратегическое планирование по показателям, чтобы улучшить качество жизни населения, повысить экономический и инвестиционный потенциал территории и т.д.

Таким образом, контроль качества реализации управленческих решений в органах исполнительной власти субъектов РФ осуществляется по тем показателям, которые имеют прямое отношение к населению, они важны для разработки стратегических целевых программ, чтобы улучшить качество жизни людей, проживающих в том или ином субъекте Российской Федерации.

Однако есть некоторые моменты, которые отдаляют само население от участия в контроле качества управленческих решений регионального уровня, что, на мой взгляд, явно не положительно сказывается на самих показателях эффективности деятельности, так как, во-первых, люди мало уведомлены о существовании такого мониторинга, что снижает открытость действий властных структур регионального уровня, а во-вторых, не происходит учет мнения граждан при стратегическом планировании по показателям результативности, а ведь именно для людей осуществляется такого рода деятельность, соответственно они должны принимать участие в этом.

Чтобы исправить ситуацию, необходимо внедрить своеобразный гражданский контроль, который подразумевает: 1) проведение социологических опросов населения, которые будут направлены на выяснение и уточнение уровня качества жизни граждан по показателям результативности деятельности органов исполнительной власти регионов; 2) создание веб-сайтов, ориентированных на привлечение активных граждан, представителей гражданского общества, для оказания содействия органам государственной власти в планировании и прогнозировании по показателям эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ с помощью опубликования различных проектов по важным сферам жизни общества, подконтрольным органам власти; 3) распространение достаточного количества информации о вышеизложенном мероприятии, то есть организация осведомительных действий в виде рекламы в муниципальных образованиях и Интернет-рекламы.

Такие действия будут способствовать демократизации социума, увеличению масштабов и роли гражданского общества, а также будут положительно влиять на эффективность организации контроля качества реализации управленческих решений регионального уровня, что, в свою очередь, повысит результативность деятельности органов власти субъектов Российской Федерации.

Целесообразно внедрить и специализированную, профессионально обученную экспертную комиссию, которая не со стороны гражданского общества, а уже со стороны органов власти будет вести контрольно-надзорную деятельность за качеством реализации управленческих решений

на региональном уровне.

Эксперты в органах власти являются лицами совершенно независимыми, неподкупными, они обладают определенным опытом, профессиональными знаниями, умениями и навыками. Именно это определяет внедрение комиссии как важной составляющей при контроле качества реализации управленческих решений в органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Представители экспертной комиссии выбирают путем голосования руководителя данного органа, тот, в свою очередь, в рамках своих полномочий, определяет своего секретаря, для облегчения бюрократических процедур. Далее эксперты составляют перечень показателей результативности по данным мониторинга деятельности органа исполнительной власти субъекта РФ, оценивают данные из Доклада о данном мониторинге, сверяют их с информацией, размещенной на официальном сайте исполнительного органа власти региона

Использованные источники:

1. Ерофеева, О.В. К вопросу об эффективности власти в 2000-х гг. [Текст] / О.В. Ерофеева // Каспийский регион: политика, экономика, культура. – 2013. – 1 (33). – С. 318-323.
2. Придачук, М. П. Методы экономического анализа эффективности затрат на получение бюджетных услуг [Текст] / М. П. Придачук // Финансы. – 2006. – № 5.
3. Козельский, В.Н. К вопросу об оценке эффективности и результативности государственных программ в России [Текст] / В.Н. Козельский // Власть. – 2012. – № 7.
4. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Текст] : Указ Президента РФ от 27 июня 2007 г. № 825 // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 27. – Ст. 3256.
5. Зинченко, И.Ю. Оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ [Текст] / И.Ю. Зинченко // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №1 (59). – С. 14-18.

УДК 339.138

Боброва Т.С.
студент 2 курса
финансово-экономический факультет
Шуклина З.Н., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
кафедра таможенного дела и маркетинга
Брянский Государственный
университет им. акад. И.Г. Петровскоо
Россия, г. Брянск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕТОДОВ ХОЛИСТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация: в статье представлены подходы к формированию концепции холистического маркетинга, отражена эволюция использования в концепции управления. Сравниваются мнения ученых по поводу применения инструментов и методов холистического маркетинга.

Ключевые слова: концепция, маркетинг, холистический маркетинг, рынок, управление, инструментарий, интегрированный, социально-ответственный, модель.

Abstract: The article presents approaches to the formation of the concept of holistic marketing, reflected the evolution in the use of the concept of governance. We compare the opinions of scientists about the use of tools and a holistic marketing techniques.

Keywords: concept, marketing, holistic marketing, market, management, tools, integrated, socially responsible model.

В современных сверхдинамичных условиях изменения рыночной среды успех любого предприятия основан на качественных долгосрочных отношениях, установленных между всеми игроками, формирующими сторону «предложения» и «спроса», то есть клиентами, сотрудниками, производителями и дилерами, органами контроля и СМИ и т.д. В теории маркетинга этот новый способ мышления определяется как переход от транзакционного маркетинга к холистической концепции. В отечественной и зарубежной литературе теоретическая и методологическая база использования холистического маркетинга только начинает складываться и не позволяет использовать ее возможности в настоящий момент в полной мере, что определяет актуальность разработок в данной области с учетом инновационной специфики развития сферы услуг.

Как указывают Ронжина Д.А. и Калиева О.М., «холистический маркетинг является сравнительно новым направлением в развитии концепций управления, в котором всё внимание сосредоточено на интегрированных элементах бизнес-взаимодействий фирмы с клиентами, поставщиками и посредниками» [12]. Данная концепция рассматривает не совокупность отдельных элементов, а все компоненты как единое целое.

Холистический маркетинг – это попытка сбалансировать отдельные компоненты и соединить их в целостную систему.

Мнения ученых о понятии холистического маркетинга представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Мнения ученых о понятии холистического маркетинга

Автор	Определение
Котлер Ф.	перенос акцента с товара на покупателя и с продажи товаров на удовлетворение нужд потребителя
Шуклина З.Н.	Холистический маркетинг предполагает сложное, но исключительно эффективное сочетание с индивидуальным маркетингом отношений, при этом продуктовые инновации включаются в клиентоориентированную систему вместе с процессными, управленческими и маркетинговыми решениями
Калиева О.М.	Холистический маркетинг − относительно новое понятие, общепринятого определения его в литературе не встречается. Теоретически наработки различных авторов позволяют выдвинуть предположение, что теория холистического маркетинга не является однозначно интерпретируемой и требует существенных доработок
Байжигитова М.С., Валимхамадиева М.М., Шептухин М.В.	Холистический маркетинг – концепция, интегрирующая в себе все элементы бизнес - взаимодействий фирмы с клиентами, поставщиками и посредниками, которая позволяет постоянно расширять представления о потребностях потребителя осуществлять поиск новых способов обслуживания с учетом ценностей целевой аудитории, а также оценить вклад каждого сотрудника и подразделения фирмы в реализацию концепции холистического маркетинга
Буреш О.В., Калиева О.М.	Холистический маркетинг – это попытка сбалансировать отдельные компоненты и соединить их воедино
Коваженков М.А., Татаринова К.В.	Холистический, или целостный, маркетинг представляет собой подход к маркетингу, при котором все компоненты процесса рассматриваются как единое целое, а не совокупность отдельных элементов

В своем исследовании М.М. Валимхамадиева, М.С. Байжигитова, М.В. Шептухин предлагают авторское мнение об эволюции концепций управления в рамках холистического маркетинга. В данной связи холистический маркетинг может быть представлен как совокупность четырех основных составляющих маркетинга взаимоотношений, интегрированного маркетинга, внутреннего маркетинга, социально ответственного маркетинга [3].

Коваженков М.А., Татаринова К.В. отмечают, что «на коммуникационном спектре холистический маркетинг занимает область высших уровней, так как он не ограничивает содержание коммуникаций ни отдельными деталями и характеристиками товара или услуги, ни комплексами идей» [19]. Содержанием коммуникаций в данном случае становится весь мир, в котором функционирует бизнес, включая также личности сотрудников и руководителей.

По сути, холистический маркетинг — это шаг на пути перестройки всей структуры организации в целях применения на практике концепции сотрудничества потребителя и организации, что в итоге станет движущей силой дальнейшего развития. А поэтому, по мнению Коваженкова М.А. и Татариновой К.В. маркетинг «вряд ли будет эффективным, если не будет целостным» [19].

В соответствии с основной концепцией холистического маркетинга в сфере услуг отправной точкой деятельности являются индивидуальные требования потребителя, на которые следует ориентироваться организации. Коваженков М.А., Татаринова К.В. подчеркивают, что многие крупные организации, столкнувшись с проблемой роста рыночной власти покупателей и появлением новых конкурентов, были вынуждены переработать свои бизнес-модели [19]. Учитывая эту ситуацию, лидеры рынков Nike, Samsung, Microsoft и прочие не могут позволить быть ригидными, а поэтому должны обладать свойством флексибильности. Наибольшему риску подвергаются организации, которые не отслеживают изменения в поведении своих покупателей и конкурентов, и поэтому не увеличивают ценность своих предложений. Они придерживаются краткосрочных, исключительно коммерческих взглядов на бизнес и в результате не удовлетворяют интересы своих акционеров, работников, поставщиков, партнеров по каналам распределения.

Марченко В. Н., Нияскина А. В., Шилова В. Р. В своем исследовании определяют возможность развития холистического маркетинга в олимпийском движении [9]. Пономарева А.М., Михеева Т.С. выделяют брендинг детских продуктов и услуг как инструмент холистического маркетинга. Концепция холистического маркетинга, по их мнению, может стать основой для разработки как отдельных брендов, в том числе детских, так и технологий брендинга, применимых в его самых разных сферах [11]. Исследователями сформулированы основные правила холистического маркетинга применительно к брендингу (таблица 2).

Таблица 2 – Правила холистического маркетинга применительно к брендингу [11]

№ п/п	Правила	Требования к бренду
1	Обязательность видения каждым участником брендинга картины развития в целом	Потребительские предпочтения, мотивация, ожидания
2	При выполнении определенного вида работ понимание того, каким образом собственное направление деятельности вписывается в процесс брендинга, в целом	Инвидуальность и личность бренда

3	На каждом из этапов разработки бренда сопряжение потребностей общества, партнеров, потребителей и работников предприятия, выступающих внутренними потребителями	Миссия бренда и стратегии брендинга
4	Проектирование образа бренда – доминанты брендинга, обеспечивающей целостность всех его элементов и процессов	Позиционирование и сегментирование рынка и клиентов
5	Разработка системы показателей на предприятии, оценивающих вклад каждого подразделения, процесса и элемента брендинга в общий результат – целостный бренд	Конкурениция и динамика рынка
6	Проектирование системы feedback, позволяющей организовать обратную связь бренда не только с потребителями, но и с социумом, партнерами, внутренними потребителями, с последующей коррекцией целостного бренда	Затраты на брендинг и стоимость бренда
7	Разработка методики исследования бренда, позволяющий на основе оценки восприятия отдельных его элементов получить представление о воздействии бренда на целевые аудитории, в целом	Сила бренда и жизненый цикл товара

Холистический маркетинг, с точки зрения Ронжиной Д.А. и Калиевой О.М., включает социально-ответственный маркетинг – понимание этического, экологического, правового и социального контекста маркетинговых мероприятий и программ [12]. Учитывая стратегическую направленность современного маркетинга, наряду с традиционными аналитическими методами при реализации концепции социально-этического маркетинга необходимо использовать многомерные методы анализа: SPACE-анализ, PEST-анализ, ETOM-анализ, QUEST-анализ, SNW-анализ, SWOT-анализ, KPI-анализ. [7]

Аналитические методы социально-этического маркетинга представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Традиционные аналитические методы [12]

Совокупность методов и инструментов холистического маркетинга и их характеристика, согласно исследованию Ронжиной Д.А. и Калиевой О.М., представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Инструменты и методы холистического маркетинга [12]

Наименование	Характеристика
SPACE – анализ (Strategic Position and Action Evaluation) –	Стратегическая оценка положений и действий. В основе этого метода находится анализ положения организации и условий ее функционирования по четырем группам факторов: конкурентное преимущество, финансовое положение, привлекательность отрасли и стабильность экономической среды
PEST - анализ	Предназначен для выявления и оценки политических (Policy), экономических (Economy), социальных (Society) и технологических (Technology) групп факторов внешней среды, которые могу повлиять на деятельность организации
ETOM-анализ (Environmental Treats and Opportunities Matrix)	Матрица внешних угроз и возможностей. Эксперты самостоятельно или из предлагаемого перечня выделяют наиболее значимые для организации факторы внешней среды с точки зрения возможных угроз или возможностей. Далее эксперты определяют наиболее значимые для организации, которые взвешиваются, оцениваются и учитываются в оперативном управлении и при разработке стратегии
SWOT - анализ	Метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы)
QUEST - анализ	Считается методом оперативного сканирования внешней среды. Благодаря ему оказывается возможным применение взвешенного подхода к разработке программ быстрых действий в ответ на влияние макросреды на деятельность компании
SNW - анализ	Анализ сильных, нейтральных и слабых сторон организации. С помощью специальных оценочных карт позволяет выявить удовлетворяемые, не полностью удовлетворяемые и не удовлетворяемые потребности покупателей
KPI - анализ (Key Performance Indicator)	Goказатель достижения успеха в определенной деятельности или в достижении определенных целей. Проводится исследование по определенной проблематике для получения информации, позволяющей выявлять и устанавливать определенные закономерности (тренды)

Для обеспечения устойчивых связей между клиентом и компанией, по мнению Ронжиной Д.А. и Калиевой О.М., инструменты маркетинга взаимоотношений направлены на общую с потребителем разработку товара, особые виды сервиса, гарантии качества, индивидуальные и технические требования, дифференцирование цен, системы скидок, бонусы постоянным клиентам, прямые поставки, каталоги, личные контакты, специальные акции, специальные предложения, телефон "горячая линия", маркетинг мероприятий, клубы клиентов новые носители информации и средства коммуникаций [12].

Концепция холистического маркетинга с инновационной составляющей видоизменяет процесс разработки детского бренда как на этапе планирования продукта и бренда, так и на этапах его вывода на рынок

и продвижения.

Таким образом, возможности холистического маркетинга достаточно велики, так как он сочетает в себе множество элементов и при грамотном подходе способен вывести организацию на новый уровень конкурентоспособности, улучшить финансово-экономические показатели организации и ее имидж в глазах потребителя.

Использованные источники:

1. Азарова С.П. Маркетинг и современность: монография. – М.: Инфра-М, 2016. – 267 с.
2. Альтшулер И. О стратегии, маркетинге и консалтинге.-М.: Дело, 2016.-440с.
3. Байжигитова М.С., Валимхамадиева М.М., Шептухин М.В. Роль холистического маркетинга как инструмента развития фирмы и регионального управления // Инновационное развитие. – 2016. - № 1. – С. 9-12.
4. Байжигитова М.С., Валимхамадиева М.М., Шептухин М.В. Сущностная характеристика холистического маркетинга как маркетинговой концепции управления хозяйствующим субъектом // Инновационное развитие. – 2016. - № 1. – С. 12-14.
5. Буреш О.В., Калиева О.М. Парадигма холистического маркетинга как результат эволюции концепций управления // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. - №8. – С.205-211.
6. Калиева О.М., Степанов А.С., Фролова О.В. Роль концепции холистического маркетинга в формировании регионального продовольственного рынка // Теория и практика общественного развития. – 2013. - №5. – С.282-286.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс.-СПб: Питер, 2016.-324с.
8. Маркетинг : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Е. Е. Кузьмина. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 383 с.
9. Марченко В. Н., Ниякина А. В., Шилова В. Р. Тенденции развития олимпийского маркетинга // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 532-534.
10. Основы экономики, менеджмента и маркетинга: учебное пособие / В.Д. Грибов. – М.: КНОРУС, 2016. – 224 с.
11. Пономарева А.М., Михеева Т.С. Брендинг детских продуктов как инструмент холистического маркетинга: постановка проблемы, основная гипотеза // Концепт. – 2015. - №S24. – С.1-7.
12. Ронжина Д.А., Калиева О.М. Инструментарий холистического маркетинга // Евразийский научный журнал. – 2016. - №7. – С.1-7.
13. Шубин А.А., Криковцев А.А. Экономико-математическое обоснование выбора стратегии холистического маркетинга // Теория и практика общественного развития. – 2013. - №11. – С.462-464.
14. Шуклина З.Н. Инерция и динамика социально-экономической ценности клиента в холистическом маркетинге инноваций // коллективная монография

«Социальное-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и направления» .-М.: «Перо», Научно-издательский центр «Апробация», 2015г.-160с., с. 139-148.
15. Шуклина З.Н. Маркетинговое управление потребностями и спросом на инновации // коллективная монография «Социально- экономические и правовые основы развития экономики».-Уфа, МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. - 208 с.
16. Шуклина З.Н. Современный маркетинг.-Прага:: Vedecko vydavatelske centrum «Sociosfera-CZ», Научно-издательский центр «Социосфера» ,2015.
17. Шуклина З.Н. Усиление клиентоориентированного подхода в маркетинге инноваций // Вестник БГУ. – 2014. - №3. – С.1-4.
18. Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации //РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2015, №2.
19. Коваженков М.А., Татаринова К.В., Возможности холистического маркетинга в формировании и поддержании имиджа организации [Электронный ресурс] // Экономика и социум. – 2016. - №5. – Режим доступа: http://iupr.ru.

Бобровникова А.А.
студент
Овчинникова А.С.
студент
Кузнецова Е.Ю., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и управление»
Поволжский государственный университет сервиса (ПВГУС)
Россия, г.о. Тольятти

АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: земля, земельный фонд, сельскохозяйственные угодья.

Аннотация. В данной статье проведен анализ земельного фонда Самарской области в разрезе отдельных категорий. Также была проанализирована эффективность и рациональность использования земли в данном субъекте Российской Федерации.

Земля является важнейшим фактором любой деятельности человека (предпринимательской, хозяйственной, социально-бытовой и др.). Она обладает рядом свойств, таких как: ограничена в пространстве; является условием общественной и хозяйственной деятельности человека; ее перемещение невозможно без нарушения характеристик. Кроме того, земля обладает следующими особенностями: правильное и рациональное использование значительно улучшает ее качество; изменение целевого назначения повышает ценность земли, она обладает производительной способностью (выращивание сельскохозяйственной продукции) [5].

Земли Российской федерации занимают огромную площадь, поэтому

необходимо делать упор на их качественном, эффективном использовании, прежде всего, в рамках каждого субъекта РФ. Учитывая социально-экономическую роль субъектов страны, а также их территориальные особенности и ресурсный потенциал, мы считаем целесообразным проанализировать эффективность использования земельного фонда Самарской области.

Данный субъект РФ расположен в юго-восточной части европейской территории России, в Среднем Поволжье, что определяет его выгодное экономико- и транспортно-географическое положение: Самарская область является важным транспортным узлом в силу того, что по его территории проходит трасса федерального значения, налажено водное, воздушное и железнодорожное сообщение.

Самарская область занимает 50-е место по площади территории и 11 место по численности населения в масштабах страны: численность постоянного населения по состоянию на 01.01.2016 составила 3,2 млн. чел., а земельный фонд Самарской области в административных границах составил 5356,5 тыс. га [4].

Состав земельного фонда Самарской области в разрезе отдельных категорий за 2014-2015 гг. представлен на рис.1

Рис. 1 Состав земельного фонда Самарской области в разрезе отдельных категорий за 2014-2015 гг.

Представленные на рис.1 данные свидетельствуют, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. площадь земель сельскохозяйственного назначения

уменьшилась на 1,3 тыс. га. Это обусловило положительную динамику площади земель промышленности, транспорта и иного специального назначения, а также земель лесного фонда на 0,3 и 1,0 тыс. га соответственно. Площади остальных земель и общая площадь земель в административных границах Самарской области в рамках анализируемого периода не изменились.

Проведенный нами анализ структуры земельного фонда Самарской области за этот же период показал, что наибольший удельный вес занимают земли сельскохозяйственного назначения (75,9%) и земли лесного фонда (10,3 %). На долю земель населенных пунктов приходится 6,7%, земель промышленности, транспорта и иного специального назначения – 1,3 %, земель особо охраняемых территорий – 2,6 %. Водный фонд области включает в себя поверхностные водные объекты, а также земли, выделенные под полосы отвода гидротехнических и иных сооружений, необходимые для использования водных объектов и составляет 3,1%. На долю земель запаса приходится лишь 0,01% территории области.

Рассмотрим каждую категорию земель Самарской области более подробно.

1. Земли сельскохозяйственного назначения - это земли, расположенные за пределами границ населенных пунктов, предоставленные и предназначенные для нужд сельского хозяйства. Они используются сельскохозяйственными предприятиями и организациями для производства сельскохозяйственной продукции, научно-исследовательских и учебных целей, гражданами для ведения крестьянского (фермерского хозяйства), личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства, сенокошения и пастбища скота. В состав земель сельскохозяйственного назначения входят и земли фонда перераспределения, созданного в целях их перераспределения по направлениям использования, а также земельные участки сельскохозяйственного назначения, переданные в ведение сельских администраций и расположенные за границами населенных пунктов.

Площадь земель сельскохозяйственного назначения по состоянию на 01.01.2016 составляет 4067,4 тыс. га. По сравнению с 2014 годом площадь земель данной категории уменьшилась на 1,3 тыс. га. за счет перевода земель сельскохозяйственного назначения в земли промышленности, транспорта и иного специального назначения и в земли лесного фонда на 1,0 тыс. га. и 0,3 тыс. га соответственно.

В 2016 году с 1 июля по 15 августа на территории Самарской области проводилась Всероссийская сельскохозяйственная перепись, задачей которой было получить официальную статистическую информацию о состоянии и структуре сельского хозяйства, наличии и использовании его ресурсного потенциала. В программу переписи были включены показатели размеров общей земельной площади, структуры и использования сельскохозяйственных угодий.

По предварительным данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи общая площадь земли в хозяйствах всех категорий на 01.09.2016 составила 3560,70 тыс. га, что на 506,7 тыс. га меньше, чем в 2015 г. При этом в ее составе можно выделить сельскохозяйственные и несельскохозяйственные угодья.

К сельскохозяйственным угодьям в соответствии со ст. 79 Земельного Кодекса РФ относятся пашни, сенокосы, пастбища, залежи, земли, занятые многолетними насаждениями (садами, виноградниками и другими), некоторые имеют приоритет в использовании и подлежат особой охране [2].

Состав и структура сельскохозяйственных угодий Самарской области в 2015 г. представлены в табл. 1

Таблица 1

Состав и структура сельскохозяйственных угодий в 2015 г.

Вид сельскохозяйственных угодий	Площадь, тыс. га	Структура сельскохозяйственных угодий, %
Пашни	1856,9	66,39
Залежи	105,3	3,76
Многолетние насаждения	27,8	0,99
Сенокосы	50,5	1,81
Пастбища	755	27,05
Всего	2795,5	100

Данные табл. 1 показывают, что большую часть сельскохозяйственных угодий Самарской области в 2015 г. занимали пашни – 66,39 %, а многолетние насаждения – менее 1 %.

К несельскохозяйственным угодьям относятся земли под зданиями, сооружениями, внутрихозяйственными дорогами, защитными лесными насаждениями, поверхностными водными объектами, а также земельными участками, предназначенными для обслуживания сельскохозяйственного производства. В состав этих угодий включены земельные участки, занятые участками леса, находящимися в постоянном (бессрочном) пользовании сельскохозяйственных предприятий [4]. Их площадь в структуре земель сельскохозяйственного назначения Самарской области в 2015 г. составила 272,9 тыс. га.

2. В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации к землям населенных пунктов относятся земли, используемые и предназначенные для застройки и развития городских и сельских населенных пунктов и отделенные их границами, установленными на основании градостроительной и землеустроительной документации, от земель иных категорий, признаются землями населенных пунктов.

По данным Управления Росстата по Самарской области на 1 января 2016 г. в Самарской области насчитывается 11 городов, 16 рабочих поселков и поселков городского типа и 1311 сельских населенных пунктов, общая площадь земель которых составляет 359,6 тыс. га.

3. Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения - это земли, расположенные за границами населенных пунктов, предоставленные и используемые организациями, предприятиями, учреждениями для обеспечения их деятельности и эксплуатации объектов промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, обеспечения космической деятельности, обороны, безопасности, осуществления иных специальных задач.

Общая площадь этих земель в Самарской области по состоянию на 1 января 2016 г. составила 71,5 тыс. га. При этом наибольшую площадь в их структуре занимают земли промышленности – 20,0 тыс. га (27,97 %). На долю земель связи приходится лишь 0,3 тыс. га (0,42 %).

4. Земли особо охраняемых природных территорий и объектов – это земли, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное ценное назначение, полностью или частично изъятые из хозяйственного использования и оборота на основании решений федеральных органов государственной власти, органов государственной власти Самарской области и органов местного самоуправления.

Согласно Земельному кодексу РФ, Федеральному закону «Об особо охраняемых природных территориях» от 14.03.1995 N 33-ФЗ (действующая редакция, 2016) земли государственных заповедников и национальных парков находятся в федеральной собственности и приватизации не подлежат. По состоянию на 01.01.2016 землями особо охраняемых территорий и объектов в Самарской области занято 138,8 тыс. га (2,6 % земельного фонда области).

5. Земли лесного фонда представлены лесными (покрытыми, а также не покрытыми лесом) и нелесными землями (сельскохозяйственными угодьями, землями под водой, болотами, дорогами и пр.), предназначенными для ведения лесного хозяйства. В состав этих земель не включены лесные участки, расположенные на землях сельскохозяйственного назначения (колхозные леса) и переданные ранее сельскохозяйственным предприятиям в пользование.

Площади лесных земель в общей структуре земель лесного фонда Самарской области составляет 92,9 %, а именно 512,3 тыс. га. Помимо лесных земель в лесной фонд входят земли под сельскохозяйственными угодьями (2,9 %), земли под водой и болотами (1,8 %), земли под постройками и дорогами (1,1 %), а также земли других назначений (1,3 %). За счет перехода земель сельскохозяйственного назначения в земли лесного фонда площадь этих земель в 2015 г. увеличилась на 1,0 тыс. га и составила 551,5 тыс. га.

6. Земли водного фонда Самарской области, основу которого

составляют Куйбышевское и Саратовское водохранилища, реки Волга, Самара, Сок, Большой Кинель, Уса, Черемшан, Кондурча, Большой Иргиз, по состоянию на 01.01.2016 занимают 167,4 тыс. га. Более 99% этих земель занято непосредственно поверхностными водными объектами.

В соответствии со ст. 8 Водного кодекса Российской Федерации водные объекты находятся в федеральной собственности за исключением прудов и обводненных карьеров, которые могут находиться как в государственной или муниципальной собственности, так и в собственности юридических и физических лиц [1].

7. Категорию земель запаса, площадь которых за 2014-2015 гг. в Самарской области не изменилась, составляют земли, не предоставленные в собственность, владение, пользование или аренду юридическим и физическим лицам, а также не используемые и не вовлеченные в хозяйственный оборот.

Структура земель данной категории представлена сельскохозяйственными угодьями, из которых в 2015 г. площадь пашни составила 0,1 тыс. га и пастбищ - 0,2 тыс. га.

Таким образом, проведенное нами исследование состава и структуры земельного фонда Самарской области за 2014-2015 гг. позволило установить, что наибольшую долю в их площади занимают земли сельскохозяйственного назначения (более 4 млн. га), что обусловлено высоким уровнем развития агропромышленного комплекса данного субъекта РФ, насчитывающего около 450 крупных сельскохозяйственных предприятий, 2,4 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, 267,2 тыс. личных подсобных хозяйств и порядка 900 пищевых перерабатывающих организаций и предприятий, показывающих положительную динамику всех показателей, характеризующих сельскохозяйственную деятельность региона.

Благодаря мерам государственной поддержки, начиная с 2004 года сельскохозяйственная отрасль Самарской области является рентабельной. Следовательно, можно говорить о том, что данная категория земель используется рационально.

Тем не менее, в 2015 г. произошел перевод земельных участков общей площадью 1,3 тыс. га из земель сельскохозяйственного назначения в категорию земель промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания и иного специального назначения (0,3 тыс. га), а также в категорию земель лесного фонда (1 тыс. га). Это в свою очередь обусловило увеличение площади ценных насаждений и древесного запаса, что следует рассматривать положительно.

Необходимо также отметить, что для эффективного использования земельного фонда Самарской области разработана целевая программа «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения в Самарской области на период до 2020 года», главной целью которой является создание экономических и технологических условий для восстановления и развития мелиоративного комплекса Самарской области,

обеспечение повышения устойчивости сельскохозяйственного производства к действию неблагоприятных климатических факторов. Программа будет реализована в два этапа: I этап – с 2012 по 2016 год; II этап – с 2017 по 2020 год.

Следовательно, земельный фонд Самарской области, составляющий один из ключевых факторов предпринимательской, хозяйственной и социально-бытовой деятельности человека, благодаря разработке и реализации необходимых мер достаточно эффективно и рационально используется, что говорит о высоком уровне государственного и регионального земельного контроля.

Использованные источники:

1. Водный кодекс РФ. [Электронный ресурс] : от 03.06.2006 №136-ФЗ : (ред. от 31.10.2016) // Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/.
2. Земельный кодекс РФ. [Электронный ресурс] : от 25.10.2001 №136-ФЗ : (ред. от 03.07.2016) // Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/.
3. Об особо охраняемых природных территориях: ФЗ от 14.03.1995 N 33-ФЗ : (ред. от 03.07.2016) // Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/.
4. Доклад о состоянии и использовании земель в Самарской области в 2015 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/.
5. Савельева, Е.А. Экономика и управление недвижимостью [Текст]: вузоский учебник / Е.А. Савельева. – М. : НИЦ ИНФРА-М. – 2013. – 336 с.

Бобровникова А. А.
студент
Овчинникова А. С.
студент
кафедра «Экономика и управление»
Альшанская Т.В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Прикладная информатика в экономике»
Поволжский государственный университет сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ Г.О. ЖИГУЛЁВСК

Ключевые слова: информационная безопасность, защита информации.

Аннотация. В данной статье рассматривается информационная безопасность, её виды и актуальность. Так же проведён анализ информационной безопасности в Администрации г.о. Жигулёвск.

Понятие «информационная безопасность» сформировалось, когда люди стали пользоваться средствами информационных коммуникаций. На

современном этапе сохранность конфиденциальности получаемой и передаваемой информации – это жизненно важный аспект.

Первостепенной целью информационной безопасности является обеспечение конфиденциальности. Утечка информации может привести к необратимым последствиям – миллионным убыткам вследствие коммерческого преступления.

Можно выделить такие виды обеспечения защиты информации, как правовая (законы, акты, правила), организационная (регламентированная деятельность участников), инженерно-техническая (применение специальных технических устройств).

В таблице 1 представлены факторы, определяющие актуальность в современных условиях защиты информационных технологий [1].

Таблица 1

Факторы, определяющие актуальность защиты информационных технологий

№ п/п	Фактор и его значение
1.	Обострение противоречий между объективно существующими потребностями общества в расширении свободного обмена информацией и чрезмерными или наоборот недостаточными ограничениями на её распространение и использование.
2.	Расширение сферы использования электронно-вычислительных машин (ЭВМ), многообразие и повсеместное распространение информационно - управляющих систем, высокие темпы увеличения парка средств вычислительной техники (СВТ) и связи.
3.	Повышение уровня доверия к автоматизированным системам управления и обработка информации, использование их в критических областях деятельности.
4.	Вовлечение в процесс информационного взаимодействия все большего числа людей и организаций, резким возрастанием их информационных потребностей, наличием интенсивного обмена информацией между участниками этого процесса.
5.	Концентрация больших объёмов информации различного назначения и принадлежности на электронных носителях.
6.	Количественное и качественное совершенствование способов доступа пользователей к информационным ресурсам.
7.	Отношение к информации, как к товару, переход к рыночным отношениям в области предоставления информационных услуг.
8.	Многообразие видов угроз и возникновение новых возможных каналов несанкционированного доступа к информации.
9.	Рост числа квалифицированных пользователей вычислительной техники и возможностей по созданию ими нежелательных программноматематических воздействий на системы обработки информации.
10.	Увеличение потерь (ущерба) от уничтожения, фальсификации, разглашения или незаконного тиражирования информации (возрастанием уязвимости различных затрагиваемых субъектов).
11.	Развитие рыночных отношений в сфере информационных технологий (в области разработки, поставки, обслуживания вычислительной техники, разработки программных средств, в том числе средств защиты).

После рассмотрения теоретически важных аспектов информационной

безопасности непосредственно проанализируем нормативно-правовые основы безопасности Администрации г.о. Жигулёвск.

Аппарат администрации осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией Российской Федерации, законодательными и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и Самарской области, муниципальными правовыми актами городского округа Жигулевск, Уставом городского округа Жигулевск, а также настоящим Положением об аппарате администрации городского округа Жигулевск. Аппаратом администрации руководит руководитель аппарата администрации, который подчиняется первому заместителю мэра, мэру городского округа Жигулевск.

Целевой установкой в области защиты информации в Администрации г.о. Жигулёвск прежде всего является обеспечение безопасности хранимой и обрабатываемой информации, а также используемых программных средств, в том числе проводятся меры по защите информации от различного рода угроз.

Информационную безопасность в данном учреждении осуществляет программно-технический отдел. Техническими средствами этого отдела являются система охранной и пожарной сигнализации, в том числе цифрового видеонаблюдения, система контроля и управления доступом, антивирусная программа, а также специализированные программные средства защиты информации от несанкционированного доступа.

Проанализировав нормативно-правовую базу в области информационной безопасности деятельности Администрации г.о. Жигулевск были выделены следующие нормативно-правые акты:

1. Федеральный закон от 09.02.2009 N 8-ФЗ (ред. от 09.03.2016) "Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления".
2. Закон РФ от 21.07.1993 N 5485-1 (ред. от 08.03.2015) "О государственной тайне".
3. Федеральный закон от 27.07.2006 N 152-ФЗ "О персональных данных". (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2015).
4. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 06.07.2016) "Об информации, информационных технологиях и о защите информации".
5. Постановление Правительства РФ от 10.07.2013 N 583 "Об обеспечении доступа к общедоступной информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" в форме открытых данных".
6. Постановление Администрации городского округа Жигулевск Самарской области от 11.12.2012 N 2525а "Об утверждении долгосрочной целевой программы "Информатизация городского округа Жигулевск". Одной из главных задач данной программы является обеспечение открытости и прозрачности деятельности Администрации г.о. Жигулёвск.

Таким образом, обеспечение информационной безопасности в Администрации г.о. Жигулёвск включает в себя техническую защиту, которую осуществляет программно-технический отдел, а также нормативно-правовую базу непосредственно регулирующая область защиты информации, включающая в себя не только акты высших органов, но и акты, изданные Администрацией г.о. Жигулёвск.

Использованные источники:

1. Альшанская, Т.В. Экономические аспекты защиты информации [Электронный ресурс] / Т.В. Альшанская // Вестник ПВГУС. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=21004246.
2. Калинин, И.А. Основы информационной безопасности [Текст] / И.А. Калинин, Н.Н. Самылкина // Интеллект-Цент. – 2011. – 201 с.
3. Комплексная система защиты на предприятии [Текст] / Г.И. Шепитько [и др.] // Международная финансовая академия. – 2009. – 138 с.
4. Проблемы информационной безопасности на предприятиях [Электронный ресурс] / Т.В. Альшанская [и др.] // ООО «АР-Консалт». – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=22420431
5. Стрельцов, А.А. Обеспечение информационной безопасности России. Теоретические и методологические основы [Текст] : учеб.пособие / А.А. Стрельцов. – М. : «МЦНМО», 2010. – 103 с.

УДК 336.717

Бобрышев И.С.
студент магистратуры 3 курса
финансово-экономический факультет
Брянский государственный университет
Россия, г. Брянск

ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Статья посвящена организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности, являясь необходимым условием разработки системы документов, регламентирующих процесс кредитования. Кредитная политика коммерческого банка четко определяет цели кредитования, содержит правила реализации конкретных целей, в том числе содержит стандарты и инструкции, представляющие собой методическое обеспечение ее реализации.

Ключевые слова: кредит, кредитные операции, кредитная политика, кредитный процесс, коммерческий банк.

master 3 rates Bobryshev I. S.
financial and economic faculty
Bryansk state university
Russia, Bryansk

THE ORGANIZATION OF CREDIT PROCESS IN COMMERCIAL BANK

Article is devoted to the organization of credit work of bank according to general strategy of its activities, being a necessary condition of development of the system of the documents regulating crediting process. Credit policy of commercial bank accurately determines the crediting purposes, contains rules of implementation of specific purposes, including contains the standards and instructions representing methodical ensuring its implementation.

Keywords: credit, credit operations, credit policy, credit process, commercial bank.

Наряду с разработкой основных направлений кредитного процесса важным элементом кредитной политики является организация кредитного процесса. Реализация кредитной политики происходит на основе разрабатываемой банком системы предоставления полномочий на выдачу ссуд.

Система утверждения кредита обычно многоступенчата. Уровень, на котором каждая услуга по кредиту утверждается, зависит от кредитоспособности клиента и степени кредитного риска [1].

Организацию кредитного процесса проводит кредитный отдел банка. При этом кредитные работники должны быть ознакомлены с банковской кредитной политикой, особенно с требованиями по заполнению и ведению документации и с методами кредитования.

Основная работа по организации кредитного процесса в банке может быть представлена в виде следующих этапов:

- формирование портфеля кредитных заявок;
- проведение переговоров с потенциальным клиентом;
- принятие решения о целесообразности выдачи кредита и форме его предоставления;
- оформление кредитного дела;
- работа с клиентом после получения им ссуды;
- возврат кредита с процентами и закрытие кредитного дела.

Первый этап включает в себя сбор информации о спросе на кредит, ее анализ и предварительный отбор заявок. На данном этапе перед кредитным работником стоит задача подготовиться к проведению переговоров и получить наиболее полную информацию о потенциальном заемщике. Перед проведением переговоров кредитный работник заранее знакомится с предоставленными ему финансовыми и справочными документами клиента. Эти документы предоставляются в соответствии с перечнем, разработанным и утвержденным положением о кредитовании. При этом для различных групп клиентов могут разрабатываться различные перечни необходимых

документов [2].

На втором этапе основная цель банка - окончательное определение кредитоспособности и финансового положения клиента с целью заключения кредитного договора на более выгодных для банка условиях. Во время переговоров с заемщиком кредитный работник должен получить как можно более четкое и ясное представление о степени обдуманности решения о займе, проанализировать, насколько обоснована сумма ссуды, выяснить возможные неблагоприятные внешние факторы с тем, чтобы обеспечить безусловный возврат ссуды.

С целью снижения риска невозврата кредита рекомендуется после получения заявления на выдачу ссуды с резолюцией руководства банка ответственному исполнителю кредитного отдела банка проводить с потенциальным заемщиком переговоры с целью уяснения его финансового положения и платежеспособности, а также для выработки конкретных условий кредитного договора.

На третьем этапе банком принимается решение о возможности и форме предоставления ссуды. Процесс принятия решения о возможности и целесообразности выдачи кредита должен включать следующие основные моменты [3]:

- оценку заявки клиента, что включает сбор информации о заемщике, анализ цели получения средств и соответствие ее заявке, а также определение структуры ссуды;
- анализ источников погашения ссуды;
- оценку рисков, которые могут затруднить погашение ссуды.

На этом же этапе ответственный исполнитель кредитного отдела банка должен осуществлять комплексный анализ предоставленных документов, определить обеспечение, и в случае необходимости предоставленные банком кредиты должны обеспечиваться либо залогом (в том числе залогом ценных бумаг), либо поручительствами, либо гарантиями, либо страховыми свидетельствами.

На четвертом этапе в случае положительного решения вопроса о целесообразности предоставления кредита ответственный исполнитель подготавливает проект кредитного договора в соответствии с условиями, согласованными с заемщиком. Кредитный договор является документом, на основе которого производится кредитование клиента. В нем определяются основные условия выдачи ссуды: цель, сроки, размер и цена кредита; режим использования ссудного счета, порядок погашения суммы основного долга и процентов по нему; виды и формы проверки обеспечения; объем информации, предоставляемой заемщиком; обязанности и ответственность сторон, а также прочие условия.

На пятом этапе банк проводит работу с клиентом уже после получения им ссуды. Эта работа предполагает проведение контроля за исполнением кредитного договора и поиск новых форм сотрудничества с клиентом. В процессе контроля сотрудники кредитного отдела используют различные

источники информации: информацию самого банка, других финансовых институтов заемщика. Банк принимает меры по реализации возвратности ссуды, контролирует регулярное поступление процентов за пользование ею, проводит плановые и внеплановые проверки на местах. Для контроля за использованием кредита, а также за финансовым положением заемщика банк должен использовать права, оговоренные в кредитном договоре [4].

На шестом этапе осуществляется возврат кредита с процентами и закрытие кредитного дела. Погашение задолженности осуществляется в соответствии с условиями кредитного договора и по согласованию сторон. Датой погашения кредита считается дата зачисления средств в погашение задолженности по кредиту на соответствующий счет банка или в кассу.

Таким образом, к целям кредитной политики коммерческого банка можно отнести, во-первых, определение видов кредита, которые банк будет предоставлять определенным заемщикам на определенных условиях, и, во-вторых, поддержание оптимального соотношения между кредитами, депозитами и другими обязательствами и собственным капиталом банка. Однако конечная цель кредитной политики любого банка — формирование оптимального кредитного портфеля.

Использованные источники:

1. Беспалов Р.А. Финансы и финансовый менеджмент: общее и частное//Экономика и социум. 2016. № 5-1 (24). С. 293-296.
2. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Актуальные направления развития аутсорсинга в сфере страховых услуг//Интеллект.Инновации. Инвестиции. №5: - Оренбург, 2016. С. 9-13.
3. Беспалова О.В. Инвестиции 2016: доступно и надежно//Экономика и социум. 2016. № 5-1 (24). С. 296-299.
4. Куликов А. Г. Деньги, кредит, банки. - М.: «КноРус», 2013. - 656 с.

Богатырева О.А.
студент 4 курса 10 группы
ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ
Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ИХ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПО ВЗЫСКАНИЮ

Аннотация: В данной статье рассматриваются существующие проблемы взыскания имущественных налогов с физических лиц. В процессе исследования выяснилось, что в настоящее время налоговые органы при взыскании задолженности сталкиваются с проблемой несоответствия налогооблагаемой базы действительности, а так же финансовой безграмотностью населения. Исследуемые в статье вопросы являются актуальными, так как соблюдение налогоплательщиком своих обязательств по уплате налога является основой для формирования региональных и местных бюджетов.

Ключевые слова: имущественные налоги, информационный обмен, налоги, налогообложение, транспортный налог.

Как всем известно, наибольшая часть доходов государства формируется за счет налогов и сборов. Из этого следует, что бюджет практически полностью зависит от платежеспособности налогоплательщиков, от их добросовестности, а также от решения проблем исчисления и уплаты налоговых платежей.

Существует множество разных классификаций налогов. Согласно п. 1 ст. 12 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК РФ) налоги можно классифицировать на федеральные, региональные и местные, то есть они различаются в зависимости от субъектов уровней налоговой системы, устанавливающих и осуществляющих прием налоговых платежей на своей территории.[1]

Налоги так же подразделяются по объекту налогообложения на подоходно-имущественные и налоги на потребление. Соответственно первые взимаются в процессе приобретения и накопления материальных благ, вторые - в процессе их же расходования. В отдельную группу можно выделить имущественные налоги, которые так же распределены по уровням бюджета. К таким относятся: налог на имущество физических лиц, земельный налог - местные налоги, налог на имущество организаций и транспортный налог - региональные налоги.

В определенной степени налог на имущество является дополнением к подоходному налогу, что вполне оправдано, так как граждане, направляя свои доходы на приобретение имущества, иногда частично «уходят» от подоходного налогообложения, но в то же время у них возникает необходимость заплатить налог на приобретенное имущество.

Имущественное налогообложение это составляющий компонент налоговой системы Российской Федерации, а в последнее время именно с данными видами налогов связаны значительные изменения в области их исчисления и уплаты. Так же, вводятся налог на недвижимость, налог на роскошь, которые, исходя из объекта налогообложения, представляют собой не что иное, как имущественные.[3]

Налоговая обязанность может быть исполнена добровольно так и принудительно. Налоговая обязанность, которая исполняется в добровольном порядке, начинается с исчисления налога. Гражданин, на которого возлагается исполнить налоговую обязанность, самостоятельно исчисляет сумму налога, которая подлежит уплате за налоговый период, при этом налогоплательщик исходит из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот, если иное не предусмотрено законом, о чем говорится в ст. 52 НК РФ. В особенных случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, обязанность исчислить налог может быть поручена налоговому органу или налоговому агенту. В первом случае, налоговая инспекция, у которой на учете стоит данный налогоплательщик, не позднее 30 дней до наступления срока платежа

отправляет ему налоговое уведомление. В данном уведомлении должны быть указаны сумма налога, которая подлежит уплате, срок уплаты налога, а также расчет налоговой базы.

При работе с имущественными налогами часто возникают вопросы информационного обмена данными о регистрации того или иного имущества, которые, к сожалению, в последнее время не находят своих решений.

Однотипные проблемы обмена информации замечаются при исчислении налога на имущество физических лиц в отношении недвижимости. Органы, осуществляющие государственный технический учет, обязаны ежегодно до 1 марта представлять в налоговые органы по месту своего нахождения сведения об инвентаризационной стоимости недвижимого имущества и иные сведения, необходимые для исчисления налогов, по состоянию на 1 января текущего года (п. 9.1 ст. 85 НК РФ).

Очень важным данное положение является для налога на недвижимость. Как известно, введение данного налога намечается уже давно. Но до сих пор не определена эффективная методика расчета и оценки стоимости недвижимого имущества.

Налоговая база на данный момент рассчитывается по инвентаризационной стоимости, которая имеется в информационных и архивных базах организаций, осуществляющих технический учет и техническую инвентаризацию. Но к сожалению эти сведения зачастую не соответствуют действительности и не отражают состояние того или иного объекта недвижимости, который существует по факту.

Федеральная налоговая служба утвердила форму единого налогового уведомления. И так, налогоплательщики уже в этом году начали получать письма в совершенно новом формате. В нем указаны исчисленные суммы налога на имущество, земельного и транспортного налогов. [4]

На сегодняшний момент, люди очень плохо разбираются в налоговом законодательстве, иногда и вовсе не знают какие налоги они обязаны платить, исходя из имущества, которое находится у них в собственности и др. Это так же можно связать с финансовой безграмотностью населения. Эта проблема решается как минимум путем создания интернет-сервисов, которые доступны абсолютно всем налогоплательщикам.

Но, к сожалению случаев, когда налогоплательщик не реагирует на уведомления, достаточно много. В таких ситуациях налоговый орган направляет требование об уплате налога. Срок направления такого требования три месяца со дня выявления недоимки (п. 1 ст. 70 НК РФ).

Недоимка по налогам, сборам и другим обязательным платежам взыскивается с граждан в порядке, указанного в ст. 122 Гражданского процессуального кодекса РФ, то есть приказного производства.

Судебный приказ выносится мировым судьей индивидуально и обладает силой исполнительного документа. Данный приказ выносится без судебного разбирательства и так же без вызова сторон для заслушивания их

объяснений.

Существуют различные возможности приставов-исполнителей, такие как: ограничение права на выезд за границу, арест транспортных средств, например, личного автомобиля должника, арест и продажа другого имущества.

Подведем итоги, на наш взгляд, для усовершенствования работы информационного обмена между налоговыми и вышеуказанными органами в сфере уплаты имущественных налогов следует проработать пути практической реализации всех установленных законодательством направлений. Так, если дело касается налога на недвижимость необходимо определиться с методикой оценки недвижимого имущества и со списком органов, занимающиеся данной оценкой.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод: трудности исполнения налоговой обязанности, а особенно в частности исчисления имущественных налогов, носят единый, целостный характер, так как связаны не только с вопросами налогового законодательства, но и законодательством других отраслей права. Только комплексный подход и совокупность решения выявленных проблем может привести к успешному результату.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 05.04.2013 № 363-ФЗ) //; Официальный интернет-портал правовой информации.
2. Кучеров И.И., Судаков О.Ю., Орешкин И.А. Налоговый контроль и ответственность за нарушение налогового законодательства.- М.: НОРМА, 2005. – 321 с.
3. Лапина Е.Н. Специфика налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса в России на современном этапе/2015. № 12-2 (65-2). С. 1133-1138.
4. Лапина Е.Н. Налоговые преступления: уклонения физического лица от уплаты налога и страховых взносов/2015. № 1-3 (14). С. 916-919.
5. Лапина Е.Н. Особенности формирования и функционирования налоговой системы Российской федерации: проблемы и пути их решения/ 2015. № 6-4 (19). С. 40-45.

УДК 338.514

Богданова Е.А.
аспирант 3 года
Экономический факультет
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА НЕФТЬ И НЕФТЕПРОДУКТЫ В РАМКАХ ЕДИНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЦЕПИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ[41]

Аннотация. Ценообразование на нефтяном рынке в современных экономических условиях является не только процессом, основу которого составляет расчетно-аналитический компонент, выражающий интересы нефтегазовых предприятий, но и средством государственного регулирования экономического развития, что требует учета комплекса макро-, мезо- и микроэкономических факторов при моделировании цены на нефть и нефтепродукты. В связи с этим в статье рассмотрено моделирование процесса ценообразования на нефть и нефтепродукты в рамках единой технологической цепи в новых экономических условиях, разработаны затратная и теоретическая модели рыночного формирования цен на продукцию нефтяных компаний.

Ключевые слова: процесс ценообразование, единая технологическая цепь, нефтегазовый комплекс, вертикально-интегрированные компании.

SIMULATION OF PRICING ON OIL AND OIL PRODUCTS IN THE FRAMEWORK OF A SINGLE TECHNOLOGICAL CHAIN IN THE NEW ECONOMIC ENVIRONMENT

Abstract. Pricing in the oil market in the current economic conditions is not only a process, which is based on analytical component, which expresses the interests of oil and gas companies, but also a means of state regulation of economic development, which requires consideration of complex macro-, meso - and micro-economic factors in modeling the price of oil and oil products. In this regard, the article considers the modeling of the pricing process of oil and oil products in the framework of a single technological chain in the new economic conditions, developed cost-based and a theoretical model of market pricing for products of oil companies.

Keywords: pricing, a single technological chain, oil and gas industry, a vertically integrated company

В современных экономических реалиях развитие нефтегазового комплекса неразрывно связано с ценовой политикой на углеводородное сырье, проводимой как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Волатильность цен оказывает непосредственное влияние на рыночную

[41] Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 15-32-01013.

конъюнктуру экономических субъектов, воздействует на их конкурентные преимущества в направлении сокращения или повышения. Динамика цен на нефть может привести к углублению циклических колебаний, особенно во время энергетических кризисов, не раз охватывавших страны с рыночной экономикой. Это актуализирует исследование особенностей моделирования процессов ценообразования на нефть и нефтепродукты в рамках единой технологической цепи в новых экономических условиях.

Ценообразование на нефть и нефтепродукты является сложным и многогранным процессом, который определяется не только влиянием мировых цен на нефть (и, соответственно, составлением целевых функций), но и рядом других факторов, так как в нем задействовано большое количество участников, каждая группа которых обладает собственными интересами. Наряду с государством, в рассматриваемом процессе ценообразования участвуют крупные вертикально-интегрированные структуры в нефтяной сфере, которые объединяют различных участников нефтегазового комплекса в единую технологическою цепочку получения добавленной стоимости.

Важная роль интегрированных хозяйственных объединений в развитии нефтяного комплекса (НК) и формировании цен на нефть обусловлена тем, что, как показывает мировой и отечественный опыт, эффективное функционирование НК возможно при возникновении заинтересованности в интеграции предприятий по геологоразведке и добычи нефти, её переработке и сбыту, что позволяет получать экономию на издержках производства и внедрении новых технологий. Формой реализации такого взаимодействия участников технологической цепи является создание вертикально-интегрированных компаний (ВИНК) посредством образования акционерных обществ или товариществ с привлечением транспортных предприятий.[42] Образование таких компаний приводит к закреплению хозяйственных связей, усилению стимулов для получения наиболее продуктивного результата, а также помогает сконцентрировать ресурсы по направлениям технической политики, используя наиболее эффективную систему взаиморасчетов для увеличения конкурентоспособности российских производителей на внешнем рынке.

В настоящее время существует около 100 ВИНК, среди которых наиболее крупных - порядка 20. Вертикально-интегрированные компании отличаются формой собственности и структурой организации, но имеют явное сходство в стадиях технологической цепочки образования добавленной стоимости: геологоразведка, добыча и переработка нефти, реализация нефтепродуктов конечному потребителю.

Нефтяные компании, совместно с другими корпорациями – естественными монополистами, образующими производственную

[42] Давиденко Л.М. Современные тенденции промышленной интеграции в нефтехимии и нефтепереработке // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2014. №3

инфраструктуру государства, являются основой для успешного развития и функционирования отечественных промышленных предприятий в реальном секторе экономики. Однако деятельность самих ВИНК в значительной степени зависит от формирования мировых цен на нефтепродукты. В кризисные периоды данная зависимость и сопряженные с ней проблемы еще более обостряются.

В рамках новых экономических условий с учетом проводимой государством тарифной политики в процессе формирования цены на нефть и нефтепродукты целесообразно использовать ресурсно-целевой подход. Это позволит совместить ресурсные возможности нефтяных компаний с реальными характеристиками ограничений спроса потребителей в рамках экономических систем более высокого уровня. В таком случае функция цены будет формироваться под воздействием государственного регулирования и интересов экономических систем (отдельные нефтяные компании, регионы и государство в целом) при условии согласованности спроса и предложения и относительной самостоятельности обособленных предприятий по добыче и переработке нефти.

Применение ресурсно-целевого подхода позволит связать экономические категории, которые выражают суть взаимодействия участников технологической цепи разных иерархических уровней в процессе установления согласованного спроса и предложения на нефтепродукты с использованием цены в качестве макроэкономического регулятора43. Суть данного подхода к решению проблемы ценообразования на нефть и нефтепродукты заключается в следующем:

- выстраивается «сквозное» взаимодействие участников технологической цепи в нефтяной сфере по всем иерархическим уровням, а интегрирующим фактором является цена;
- цена на нефть и нефтепродукты рассматривается как экономический результат взаимодействия всех участников технологической цепи в разрезе отдельных регионов с учетом временных позиций;
- разрабатываются концепции, методы и модели управления взаимодействиями участников технологической цепи на каждом из уровней иерархии;
- учитывается ряд специфических условий разных экономических фаз цикла в цепи получения добавленной стоимости, выражая целенаправленное управленческой воздействие на ее параметры44.

Ресурсно-целевой подход поможет сформировать действенный инструментарий, в состав которого войдет особый набор методов и моделей решения проблем в процессе ценообразования в нефтяной отрасли, так как при его применении принимаются в рассмотрение не только условия

[43] Азарова А.И. Влияние факторов развития нефтяной отрасли на ценообразование нефти // Проблемы учета и финансов. 2012. №1 (5)

[44] Косяченко М.С., Ультан С.И. Исследование роли фундаментальных и спекулятивных факторов в прогностическом моделировании мировых цен на нефть // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2011. №4

функционирования предприятий региона, но и макроэкономические факторы. В соответствии с данным подходом основным рыночным регулятором и стабилизатором на каждом уровне технологической цепи по-прежнему остается государство, реализующее тарифную политику, что в свою очередь позволяет управлять процессом ценообразования.

Все цели процесса формирования цены на нефть и нефтепродукты делятся на две группы. Цель развития формируется на стадии планирования, направлена на достижение желаемого состояния или характеристик цены. Цель второго типа – стабилизация, осуществляется на фазе регулирования, при сохранении и поддержке в определенном заданном состоянии характеристик объекта.

Эволюция процесса формирования цены на продукцию предприятий нефтяной отрасли характеризуется тем, что нефтяной мировой рынок претерпел изменения, трансформируя механизмы формирования цен и конкретную формулу определения основных цен на нефтепродукты.

В настоящее время существуют различные модели процесса ценообразования на нефть и нефтепродукты, причиной чему является различие в целях прогнозирования и в конечных интересах субъектов рынка. Например, динамика модели, используемой для моделирования долговременной цены на нефть, не подходит для анализа краткосрочной динамики цены и её взаимодействия с финансовыми рынками. В качестве примера можно привести две основные модели ценообразования: затратную и теоретическую.

Сущность затратной модели формирования цены на нефтепродукты определена п.10 ст.40 Налогового кодекса РФ, согласно которому для использования в целях налогообложения цены рассчитываются по методике «затраты плюс». В соответствии с этим, вертикально-интегрированные компании определяют цену продукта нефтяной отрасли как сумму производственных затрат и прибыли. В этом случае учитываются и прямые, и косвенные затраты на производство и реализацию нефтепродуктов, а также транспортные, складские и страховые затраты (рисунок 1).

Рисунок 1 – Затратная модель процесса установления цены на нефтепродукты45

В соответствии с представленной на рисунке моделью, схематично механизм взаимодействия основных участников цепи добавленной стоимости на нефть и нефтепродукты может быть представлен в следующем виде.

Добывающее дочернее предприятие сообщает о плановой себестоимости и необходимости в прибыли в плановое управление, так как рассматривается будущий период. Данное управление, в свою очередь, осуществляет проверку обоснованности предложений добывающих предприятий и формирует «начальную цену». Закупщиками производится расчет «нет-бэка» - предполагаемой величины дохода за реализацию нефти и нефтепродуктов, который передается на внутренний аукцион (специалисту планового управления). Расчет «нет-бэка» необходим, так как направления поставок могут принести разный доход, а иногда оказывается, что не существует доходных направлений поставки. В этой ситуации плановое управление сокращает объем добычи нефти. В данной модели присутствует ещё один участник – «оценщик», который по запросу ВИНК производит независимый расчет цены у других производителей в следующем периоде. В результате произведенных расчетов формируется директивная цена, утвержденная руководителями подразделений ВИНК, которая используется в договорах добывающих дочерних предприятий.

Теоретическая модель основывается на рыночном методе установления цены – проверочной для целей налогообложения (рисунок 2).

[45] Разработано автором с использованием материалов: Маркин О.В., Матвеева Л.Г. Организационные и управленческие решения в нефтяном комплексе России в условиях модернизации. – Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011

Рисунок 2 – Теоретическая модель рыночного формирования цен на продукцию нефтяных компаний46

Для реализации данной модели нефтедобывающим предприятиям (НДП) необходимо привлечь внешнего трейдера и предоставить ему 30% от объема имеющейся продукции для экспорта, чтобы получить встречное предложение по цене, которое будет найдено трейдером у других предприятий в основных регионах добычи. В это же время добывающие предприятия должны предложить нефтеперерабатывающим заводам (НПЗ) 70% своей добытой нефти и получить ответное предложение по минимальной цене. НПЗ, в свою очередь, проводит сравнительный анализ предложения других НДП, после чего выбирает наилучшее. В силу отсутствия у перерабатывающих предприятий возможности хранения, появляется потребность в поиске каналов сбыта и получении от них цены. А сбытовые предприятия проводят сравнительный анализ предложений НПЗ других ВИНК и формируют свою позицию.

Описанная модель ценообразования на нефть и нефтепродукты должна основываться на тех ценах, которые существуют или будут существовать на внутреннем рынке с учетом текущей ситуации, изменений пошлин, государственных тарифных ставок, акцизов. Теоретически реализация данной модели возможна, но на практике в РФ подобных примеров не

[46] Разработано автором с использованием материалов: Маркин О.В., Матвеева Л.Г. Организационные и управленческие решения в нефтяном комплексе России в условиях модернизации. – Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011

существует.

Моделирование процесса ценообразования на нефть и нефтепродукты в рамках единой технологической цепи невозможно без определения факторов, влияющих на формирование цены.

Первым фактором формирования цены на нефтепродукты является себестоимость, в состав которой входит производственная себестоимость и внепроизводственные расходы.47

Первый этап цепочки создания стоимости в нефтяной сфере формирует производственную себестоимость, которая состоит из геологоразведки и добычи нефти из скважины. После извлечения и очистки нефть транспортируется по системе нефтепроводов, авто- или ж/д транспортом. Государство выступает монополистом в транспортировке нефти и устанавливает тарифы на «прокачку по трубе», высокая стоимость которых связана с удаленностью от терминалов, на которых загружаются танкеры, на этой стадии формируются внепроизводственные расходы, которые суммируются с первоначальной стоимостью.

Второй фактор, формирующий цену, это прибыль, представляющая выражение чистого дохода. Существуют отличия между прибылью от реализации продукции и валовой прибылью. Прибыль от реализации – это часть цены, рассчитывающаяся как разность цены и себестоимости с налогами (НДС, акциз, экспортный тариф). Ставки акцизов и порядок их формирования определяется Правительством РФ для отдельных месторождений в соответствии со средневзвешенной ставкой акциза.

Также целесообразно рассмотреть зависимость формирования цены на нефтепродукты от времени и таких факторов, как:

- цены на нефть, руб. за тонну,
- официальный курс доллара за текущий период, руб. за дол. США,
- объем производства нефти, млн. тонн.,
- индекс потребительских цен48.

Данные показатели необходимо учитывать в формировании цены на нефтепродукты, так как, например, стоимость бензина связана с ценой на природный ресурс, из которого его производят. Существенное влияние на всю российскую экономику, а в частности на формировании стоимости на внутренних рынках, оказывает курс доллара и его динамика. Непосредственная связь проявляется при экспорте нефти, что, в свою очередь, напрямую зависти от курса доллара, чем выше данный показатель, тем выгоднее продавать сырье заграницу. Индекс потребительских цен отражает общее изменение цены в рамках страны, а так как доказано, что изменение цены на один продукт приводит к увеличению цены на другой

[47] Крюков В.А., Селезнева О.А. Нефтегазовые ресурсы в меняющейся институциональной среде // Экономический журнал ВШЭ. 2013. №3.

[48] Антонова Л.А., Шиндина Т.А. Моделирования зависимости стоимости нефти и мирового рынка валют // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2014. №3

продукт, следовательно, изменение цен по стране влияет на индекс потребительских цен.

Основным неблагоприятным фактором на нефтяном рынке является отсутствие объективных индикаторов цены на нефть и нефтепродукты в РФ. Данную ситуацию породило отсутствие практики заключения долгосрочных договоров по поставки нефти и нефтепродуктов, инструментов для хеджирования ценовых рисков и потребителями, и поставщиками. Запуск биржевых торгов нефтепродуктами не приводит к образованию устойчивых и объективных индикаторов цены и инструментов хеджирования – фьючерсных контрактов и опционов[49].

Высокая цена на бензин в последние годы это - политика государства, которое в период высоких мировых цен посредством пошлин изымает у нефтяных компаний их сверхдоходы, формируя национальные резервы. А при помощи акцизов на бензин перераспределяет «сверхдоходы» состоятельных граждан в пользу беднейших слоев населения.

Снижение цены на нефть и нефтепродукты не выгодно ни нефтяникам, ни государству. Федеральная антимонопольная служба в этом случае играет роль важного инструмента в руках Правительства РФ по перераспределению сверхдоходов от продажи продукции нефтяной промышленности.

Таким образом, ценообразование на нефтяном рынке в современных экономических условиях является не только процессом, основу которого составляет расчетно-аналитический компонент, выражающий интересы нефтегазовых предприятий, но и средством государственного регулирования экономического развития, что требует учета комплекса макро-, мезо- и микроэкономических факторов при моделировании цены на нефть и нефтепродукты.

Использованные источники:

1. Азарова А.И. Влияние факторов развития нефтяной отрасли на ценообразование нефти // Проблемы учета и финансов. 2012. №1 (5)
2. Антонова Л.А., Шиндина Т.А. Моделирования зависимости стоимости нефти и мирового рынка валют // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2014. №3
3. Давиденко Л.М. Современные тенденции промышленной интеграции в нефтехимии и нефтепереработке // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2014. №3
4. Кожевников С.А. Институциональные и экономические основы вертикальной интеграции // Проблемы развития территории. 2015. №4 (78)
5. Косяченко М.С., Ультан С.И. Исследование роли фундаментальных и спекулятивных факторов в прогностическом моделировании мировых цен на нефть // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2011. №4
6. Крюков В.А., Селезнева О.А. Нефтегазовые ресурсы в меняющейся институциональной среде // Экономический журнал ВШЭ. 2013. №3.

[49] Рыженко В.Ю. Нефтяная промышленность России: состояние и проблемы // ПНиО. 2014. №1 (7).

7. Маркин О.В., Матвеева Л.Г.Организационные и управленческие решения в нефтяном комплексе России в условиях модернизации. – Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011
8. Никитаева А.Ю., Алешин А.В. Модели межфирменного взаимодействия: использование потенциала партнерства для модернизации основных сегментов хозяйственного комплекса Юга России // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 3-2
9. Рыженко В.Ю. Нефтяная промышленность России: состояние и проблемы // ПНиО. 2014. №1 (7).

УДК 657.24

Богомолова И.Д.
студент 2 курса
специальность «Таможенные
платежи и валютное регулирование»
Демакина А.А.
студент 2 курса
специальность «Таможенные
платежи и валютное регулирование»
Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г. Тольятти

ОФОРМЛЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРВИЧНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ

В статье рассматриваются особенности оформления в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности первичными документами . Подробно описываются обязательные реквизиты первичного учетного документа, требования, предъявляемые к традиционным бумажным носителям.

Ключевые слова: бухгалтерский документ, первичная документация, хозяйственная деятельность, бухгалтерский учет.

The article discusses the features of registration in the accounting of economic activity the primary documents. Described in detail the mandatory details of primary accounting documents, requirements for the traditional paper media.

Keywords: accounting document, the primary documentation, operations, accounting.

Бухгалтерским документом называется письменное подтверждение совершенной хозяйственной операции или права на ее совершение (лат. documentum - свидетельство, доказательство).

Документ является носителем юридической и экономической информации, отражающей динамику движения материальных ценностей и денежных средств. На основании документов производятся все записи в бухгалтерских регистрах. При налоговой проверке первичные бухгалтерские

документы имеют значение как письменное свидетельство о факте совершения хозяйственной операции либо о праве на ее совершение и служат одним из средств проверки правильности и достоверности отражения хозяйственных операций в бухгалтерском и налоговом учете.[1]

Отсутствие документов, даже на первый взгляд незначительных, или неверное их оформление может привести к серьезным проблемам во взаимодействии партнерами по бизнесу, наемными работниками, контролирующими органами, учредителями. Поэтому одним из главнейших правил бухгалтера должно быть следующее: нет документа – нет операции. Несмотря на то, что индивидуальные предприниматели, а также организации, применяющие УСНО, освобождены от ведения бухгалтерского учета, им не стоит пренебрегать этим правилом, поскольку в налоговом учете документальное подтверждение каждой хозяйственной операции имеет решающее значение.

Каждый факт хозяйственной деятельности подлежит оформлению первичным учетным документом.

Обязательными реквизитами первичного учетного документа являются:

1) наименование документа;

2) дата составления документа;

3) наименование экономического субъекта, составившего документ;

4) содержание факта хозяйственной жизни;

5) величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;

6) наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность ее оформления, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события;

7) подписи лиц, предусмотренных, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Формы первичных учетных документов утверждает руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Первичный учетный документ составляется на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью.[5]

В случае, если законодательством Российской Федерации или договором предусмотрено представление первичного учетного документа другому лицу или в государственный орган на бумажном носителе, экономический субъект обязан по требованию другого лица или государственного органа за свой счет изготавливать на бумажном носителе копии первичного учетного документа, составленного в виде электронного документа.[3]

Документы, оформленные в электронном формате, по действующему

законодательству должны удовлетворять всем требованиям, предъявляемым к традиционным бумажным носителям:

1) возможность визуального просмотра;

2) возможность получения бумажных копий;

3) соответствие типовым формам документов, возможность их длительного хранения;

4) идентификация лиц, оформивших документ;

5) ограничение доступа к информации.

Документация в учете имеет первостепенное значение в управлении предприятиями, так как с ее помощью:

1)контролируется наличие, движение и сохранность товарно-материальных и денежных средств;

2) контролируется количество и качество труда работников и расчетов за труд;

3) обеспечивается повседневное руководство работой предприятия;

4) обеспечивается внутренний и внешний (вышестоящей организацией, налоговой инспекцией, банками, независимыми аудиторами) контроль за работой предприятия;

5) устанавливается вина (она является доказательством для судебных органов) или невиновность лиц при судебных разбирательствах; контролируются расчеты с другими предприятиями (учреждениями).

Кроме того, на основе документов производится предварительный, текущий и последующий контроль за сохранностью средств предприятия и экономической необходимостью каждой хозяйственной операции.

Предварительный контроль - это контроль за целесообразностью совершения хозяйственной операции, когда руководящий персонал подписывает документы, содержащие распоряжение на выполнение хозяйственной операции.[4]

Текущий контроль производится в процессе совершения хозяйственной операции.

Последующий контроль осуществляется при получении документов и их обработке.

Чтобы систематизировать и накапливать информацию, содержащуюся в принятых к учету первичных документах, и отражать ее на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности, предприятиями должны вестись регистры бухгалтерского учета.

Подобные регистры ведутся в специальных книгах (журналах, журналах-ордерах, ведомостях), на отдельных листах и карточках, дисках, дискетах и иных машинных носителях. Такая форма счетоводства называется журнально-ордерной и применяется большинством организаций. В основу построения журналов-ордеров и вспомогательных ведомостей положен кредитовый или дебетовый признак регистрации хозяйственных операций по синтетическим счетам. Показатели синтетического учета регистрируются по данным первичных документов только по кредиту (по

дебету) соответствующих счетов, в корреспонденции с дебетуемыми (кредитуемыми) счетами.[2]

В ходе осуществления хозяйственной деятельности организации используется довольно большое количество документов, которые различаются по назначению и способу отражения в них хозяйственных операций. В связи с этим документы принято классифицировать по различным признакам: по назначению, по степени обобщения (порядку составления), по способу охвата фактов хозяйственной жизни, по месту составления, количеству учетных позиций, характеру фактов хозяйственной жизни.

Использованные источники:

1. Васильева Е.А. Сравнительный анализ международных и российских стандартов формирования финансовой отчетности / Е.А.Васильева // Экономика и предпринимательство. 2013. № 7 (36). С. 545-549.
2. Медведева Е.В. Экономическое содержание и наполнение рынка сферы услуг / Е.В.Медведева // Экономика и предпринимательство. 2013. № 1 (30). С. 253-258.
3. Медведева Е.В. Исправление ошибок в бухгалтерском учете в соответствии с действующим законодательством / Е.В. Медведева // Приволжский научный вестник. 2011. № 2 (2). С. 35-37.
4. Насакина Л.А. Концепция формирования учетно-аналитических систем в современных условиях / Л.А.Насакина // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2013. - № 6. - С. 206-211.
5. Парамонова Л.А. Основные направления повышения качества и полезности информации, формируемой в системе бухгалтерского учета для целей корпоративного управления / Л.А. Парамонова // Школа университетской науки: парадигма развития. 2010. № 1-2. С. 117-121.

УДК 332.14

Богомолова Л.Л., к.э.н.
доцент, профессор
кафедра экономики
Югорский государственный университет
Институт менеджмента и экономики
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЮГРЫ: КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ И ТЕНДЕНЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются тенденции развития малого бизнеса на перспективу и дается оценка прогноза развития деятельности малых предприятий. Отмечаются основные направления развития в малом бизнесе Югры и ключевые задачи.

Ключевые слова: малый бизнес, прогноз, тенденции, ключевые задачи, перспективы.

Abstract: The article considers tendencies of development of small

business for the future and provides an assessment of the forecast of development of small enterprises. Highlights the main directions of development of small business of Yugra and key tasks.

Keywords: small business forecast, trends, key challenges, prospects.

Подготовка и публикация статьи осуществлена при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в рамках научного проекта «Историко-культурное наследие и экономическая оценка государственной поддержки развития малого бизнеса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в условиях геополитической нестабильности», соглашение №15-12-86002/16 от 12.04.2016 г.

Preparation and publication of the article implemented with the financial support of RSSF and the government of the Khanty-Mansi Autonomous Okrug – Yugra within the framework of the research project «Historical and cultural heritage and economic assessment of the state support of small business development Khanty-Mansi Autonomous Okrug - Yugra in terms of geopolitical instability», the agreement № 15-12-86002/16, dated 12/04/2016.

С учетом понижения темпов социально-экономического развития северных территорий в условиях санкций и кризисных явлений периода с 2013 года и по сей день, а также и внешнеэкономических не всегда благоприятных условий возникает необходимость определения долгосрочного прогнозирования развития малого и среднего предпринимательства в регионах. Прогноз развития сектора малого и среднего предпринимательства на основе усиления роли предпринимательской инициативы рассматривается как механизм, который позволит сфокусировать действия органов власти всех уровней, представителей предпринимательского сообщества и организаций инфраструктуры государственной поддержки на обеспечение благоприятных и комфортных условий для реализации предпринимательского потенциала населения Югры.

Создание конкурентоспособной продукции, услуги или проведение работ по мировым стандартам – первоочередная задача прогнозируемых параметров и экономического роста малого и среднего бизнеса. Прогнозные приоритеты должны быть установлены с учетом гибкой и адаптивной современной экономики, которая обеспечивает высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, высокую скорость технологического обновления и стабильную занятость, а также является основой для устойчивого повышения качества жизни населения и роста числа граждан Российской Федерации, относящихся к среднему классу, путем развития сферы малого и среднего предпринимательства.

Прогнозные показатели развития малого бизнеса обозначены в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [1]. Цель стратегических приоритетов в

российской экономике – развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов, с одной стороны, инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а с другой стороны – социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости населения.

Базовыми индикаторами достижения указанной цели в 2030 году выступают:

- увеличение в 2,5 раза оборота малых и средних предприятий в постоянных ценах по отношению к 2014 году (в реальном выражении);
- увеличение в 2 раза производительности труда в секторе малого и среднего предпринимательства в постоянных ценах по отношению к 2014 году (в реальном выражении);
- увеличение доли обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учета индивидуальных предпринимателей) до 20 процентов;
- увеличение доли занятого населения в секторе малого и среднего предпринимательства в общей численности занятого населения до 35 процентов.

Стратегическим ориентиром является увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в 2 раза (с 20 до 40 процентов), что будет соответствовать уровню развитых стран. Ежегодный прирост указанной доли должен составлять 1 процент и более [1].

Это, в свою очередь, требует значительного расширения инвестиционного потенциала сектора малого и среднего предпринимательства, привлечения инвестиций домохозяйств, крупного бизнеса, институтов развития в объеме, достаточном для обеспечения выполнения указанного ориентира.

В условиях геополитической нестабильности, санкций и посткризисных явлений в российской экономике в целях создания благоприятных условий для реализации национальной предпринимательской инициативы в прогнозный период государственная поддержка сферы малого и среднего бизнеса Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры будет продолжена.

Основным инструментом реализации государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства сегодня выступает подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014–2020 годы», которая была разработана и принята с учетом кризисных явлений в экономике региона. В условиях нестабильности, санкций и геополитической ситуации государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Югре оказывается через комплекс мер, предусматривающих предоставление финансовой, имущественной, информационно-консультационной помощи.

В соответствии с мероприятиями программы предусматривается выделение средств из окружного бюджета с привлечением средств федерального бюджета, частных инвесторов на создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства (бизнес-инкубаторы, технопарк, центр кластерного развития, центр прототипирования). Эта инфраструктура содействует внедрению новых технологий и создает инструменты включения малых компаний в производственные процессы крупных предприятий, расширяя возможности для сбыта собственной продукции.

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре сегмент малого и среднего бизнеса не рассматривается отдельно от структурных преобразований в региональной экономике.

Поставленная в прогнозе 2015–2017 годов задача по увеличению численности занятых в секторе малого и среднего предпринимательства к 2017 году до 19,8% (2013 год – 15,9%) и доли малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте Югры к 2017 году до 17,5% (2013 год – 14,6%) не может быть решена отдельными точечными мерами.

В Югре проведена перестройка всей экономической парадигмы, где главным драйвером экономики на уровне целеполагающих программных документов региона – Стратегии Югры - 2030, Прогноза социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2030 года и других государственных программ – определен малый и средний бизнес.

В прогнозном периоде одной из ключевых задач экономики лидерства и инноваций будет являться создание конкурентной среды и благоприятного предпринимательского климата [4].

Прогноз развития малого и среднего бизнеса на долгосрочную перспективу до 2030 года, определенный в программных документах Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры предполагает развитие предприятий равномерными темпами. Перспективы развития малого и среднего бизнеса сделаны с учетом кризисных явлений в экономике автономного округа. Прогноз развития малого и среднего бизнеса построен по двум вариантам развития в соответствии с выбранными стратегиями развития региона на предстоящий период до 2030 года, на основании которого развитие малого и среднего бизнеса определено как приоритетное.

Экономическая оценка прогноза развития малого и среднего предпринимательства, включая микропредприятия, в ХМАО – Югре проведенная в рамках научного проекта РГНФ «Историко-культурное наследие и экономическая оценка государственной поддержки развития малого бизнеса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в условиях геополитической нестабильности», определила, что наиболее благоприятным считается второй вариант, поскольку все показатели

оптимистического варианта развития сферы малого и среднего бизнеса на порядок выше, чем по пессимистическому варианту прогноза. Прогнозные показатели и пессимистического варианта и оптимистического имеют ярко выраженную тенденцию роста (темп роста выше 100%). Прогноз имеет высокие показатели по эффективности прогноза: «в расчете на одного человека / одно предприятие», а так же высокие показатели и темпы роста полученного оборота в малом бизнесе.

Таблица 1 – Прогноз развития малого и среднего бизнеса на долгосрочную перспективу50.

Показатели	2016 год		2017 год		2030 год	
	первый вариант	второй вариант	первый вариант	второй вариант	первый вариант	второй вариант
Число малых и средних предприятий, включая микропредприятия, ед.	25081	25203	25554	25603	27449	27596
Абсолютное отклонение (+,-)	-	-	473	400	1895	1993
Темп роста, %	-	-	101,9	101,6	107,4	107,8
Среднесписочная численность работников малых и средних предприятий, включая микропредприятия, чел.	151,7	153,3	153,5	154,9	153,7	154,0
Абсолютное отклонение (+,-)	-	-	1,79	1,6	0,2	-0,9
Темп роста, %	-	-	101,1	101,04	100,1	99,4
Оборот малых и средних предприятий, включая микропредприятия, млрд.руб.	536,5	546,3	561,7	573,6	589,2	591,3
Абсолютное отклонение (+,-)	-	-	25,1	27,3	27,5	17,7
Темп роста, %	-	-	104,7	105,0	104,9	103,9

По определенным прогнозам развитие малого и среднего бизнеса должно выйти на предкризисный уровень. По прогнозу развития сферы малого и среднего бизнеса автономного округа в 2017 году по предварительным данным число предприятий увеличится на 473, и темп роста составит 101,9%, показатель при этом достигнет 25524 предприятия. При условии выполнения всех программных мероприятий государственного регулирования и государственной поддержки малого и среднего бизнеса к 2030 году количество малых предприятий увеличится на 1895 единиц и достигнет 27449 предприятий по первому варианту и 27596 по второму варианту развития. Среднесписочная численность работников малых и средних предприятий в 2017 году увеличится на 1,79 тыс. чел., с темпом

Прогноз социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на период до 2030 года // http://depeconom.admhmao.ru/

роста 101,1%, вследствие чего показатель составит 153,5 тыс. чел. по сравнению с фактическим и данными последнего года. По второму варианту, показатель достигнет уровня 154,9 тыс. чел., темп роста при этом составит 101,04%. Оборот малых и средних предприятий в 2016 году составит 536,57 млрд. руб., по второму варианту 546,3 млрд. руб. В 2017 году по первому варианту темп роста составит 104,7 и достигнет показателя – 561,7, второй вариант прогноза показывает рост показателя до уровня 573,6 млрд. руб. с темпом роста 104,7. В 2030 году показатель достигнет максимального высокого уровня на 27,52 млрд. руб. по первому варианту и на 17,7 млрд. руб. по второму варианту.

Эффективное использование имеющихся возможностей государственной поддержки в прогнозном периоде обеспечит качественное развитие предприятий малого и среднего бизнеса, сделает ее одним из основных инструментов внедрения и распространения новых технологий, что существенным образом отразится на устойчивости региональной экономики, роста доходов и качества жизни населения.

Использованные источники:

1. План мероприятий («Дорожная карта») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года // Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р.

2. О прогнозе социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2015 годи на плановый период 2016 и 2017 годов // Распоряжение Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 10 октября 2014 года 555-рп

3. Богомолова Л.Л. Динамика результатов развития малого и среднего бизнеса в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре // Международный научный журнал «Инновационная наука», № 6, 2015г., том 1.

4. Историко-культурное наследие и экономическая оценка государственной поддержки развития малого бизнеса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в условиях геополитической нестабильности: монография / Л.Л. Богомолова, Н.С. Харина, В.Ф. Исламутдинов, Ю.С. Родь, Р.К. Арасланов, А.Б. Шумейко. – Ханты-Мансийск: ООО «Печатный мир г. Ханты-Мансийск», часть 1, 2015. – 370 с.

5. Прогноз социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на период до 2030 года // http://depeconom.admhmao.ru/

УДК 34.096

Бойко Н.Н., к.юр.н.
доцент
кафедра «Конституционного и муниципального права»
Валитова Г.Р.
студент 3 курса
Юмагулова Л.Р.
студент 3 курса
юридический факультет
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак

СУТЬ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК КАК ОДНОЙ ИЗ ФОРМ НАЛОВОГО КОНТРОЛЯ

В нынешних условиях источником получения большей части бюджетных средств служат налоговые механизмы. Одним из элементов налогового механизма, как раз таки, является налоговый контроль, который играет ведущую роль, так как налоги выступают основными регулирующими факторами рыночного хозяйства. Именно налоговый контроль обеспечивает главную цель сборов - пополнение доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов и сборов.51 Для осуществления налогового контроля в отношении объектов данного контроля субъектами применяются совокупность различных способов, методов и форм налогового контроля.

Обратную связь налогоплательщиков с органами государственной власти обеспечивает налоговый контроль, из-за этого экономическое благосостояние государства напрямую зависит от его эффективности. 52

Бесспорно ведущей и наиболее результативной формой налогового контроля являются налоговые проверки. В ходе их проведения можно решить множество задач, таких как: предупреждение, выявление и пресечение налоговых правонарушений. Соблюдение налогоплательщиками всех требований налогового законодательства, можно наиболее полно и тщательно обследовать при помощи налоговой проверки.

Согласно ст. 87 НК РФ существует два вида налоговых проверок: камеральные и выездные. 53 Целью таких проверок является контроль за соблюдением плательщиками сборов и налогов законодательства о налогах и сборах.

У налоговых органов при проведении проверок часто возникает необходимость получения информации о деятельности плательщика налогов и сборов, которая связана с иными лицами. В этом случае налоговые

[51]Бойко Н.Н. Совершенствование и развитие налового контроля в РФ//Отрасли права.-2016.
[52]Нестеров Г.Г., Попов Н.А., Терзиди А.В. Налоговый контроль: учеб. Пособие.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Эскимо,2009.-384 с.
[53]«Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)» от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ.

органы вправе истребовать у этих лиц документы, которые относятся к деятельности конкретного налогоплательщика, согласно ст. 93.1 НК РФ.54

Камеральная проверка представляет собой массовый контроль деклараций, которые поступают в налоговый орган. Так, если по результатам проверки были обнаружены противоречия в предоставленных сведениях либо ошибки в заполнении документов , то об этом сообщают налогоплательщику, для того чтобы он дал объяснения или внес соответствующие поправки.

Выездная проверка является более детальной нежели камеральная, так как она проверяет правильность исчисления налогов, в ходе которой проверяется истинность налоговых деклараций, при помощи сопоставления их с данными первоначальных документов. Такой вид проверки осуществляется у налогоплательщика и проводится специалистом налоговых инспекций.55

На сегодняшний день для определения эффективности выездных налоговых проверок применяются стандарты контрольных работ налогового органа, к таким к примеру относят: общее количество совершенных выездных налоговых проверок, их динамику; коэффициент нагрузки; показатель в ходе которых выявлены нарушения по законодательству о налогах и сборах; динамика общей суммы платежей по результатам контрольной работы и т. д.

Таким образом, контрольная работа налоговых органов курирует не только конкретные объемы нарушений с законодательной стороны, а и соотношение финансовых и др. затрат на проведение налоговых проверок и предоставления в дальнейшем результатов.

Многообещающим представляет тенденция налогового контроля в Российской Федерации в виде осуществления налогового мониторинга, что базируется между государством и налогоплательщиком в соглашениях о сотрудничестве. Использование такого рода формы взаимодействия даст возможность увеличить результативность налоговых проверок не только налоговым органам, а и крупнейшим налогоплательщикам уменьшить число судебных разбирательств и налоговые риски, а также поднять инвестиции на новый уровень привлекательности.

Использованные источники:

1. Бойко Н.Н. Совершенствование и развитие налового контроля в РФ//Отрасли права.-2016.[Электронный ресурс].- Режим доступа: http://отрасли-права.рф/article/20810. Источник: Аналитический портал.
2. Красницкий В.А. Выездные налоговые проверки: показатели эффективности; организация и планирование// Налоговая политика и практика. - №9.-2008.[Электронный ресурс].- Режим доступа : www.garant.ru. Источник: информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ.

[54]«Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)» от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ.
[55]Красницкий В.А. Выездные налоговые проверки: показатели эффективности; организация и планирование// Налоговая политика и практика. - №9.-2008.

3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)» от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ.
4. Нестеров Г.Г., Попов Н.А., Терзиди А.В. Налоговый контроль: учеб. Пособие.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Эскимо,2009.-384 с.

Бойко Н.Н.
Гизатуллина И.И.
Стерлитамакский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Башкирский Государственный Университет»

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Значимость налогов очень велика. Местные, региональные и федеральные налоговые сборы обусловливают необходимость введения такого института, как налоговый контроль» [1].

Бойко Н.Н определяет налоговый контроль как систему, благодаря которой регулируются все поступления в бюджет. Именно налоговый контроль обеспечивает главную цель сборов - пополнение доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов и сборов. » [1].

А. В. Брызгалин описывает налоговый контроль «как установленную законодательством совокупность приемов и способов руководства компетентных органов, обеспечивающих соблюдение налогового законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налога в бюджет или внебюджетный фонд» [2].

И. И. Кучеров определяет налоговый контроль как важнейшее направление финансового контроля, представляющее собой деятельность обладающих соответствующей компетенцией субъектов с использованием специальных форм и методов, нацеленную на создание совершенной системы налогообложения и достижение такого уровня исполнительности (налоговой дисциплины) среди налогоплательщиков и налоговых агентов, при которых исключаются нарушения налогового законодательства [3].

Проанализировав приведенные выше определения, можно заключить, что налоговый контроль рассматривается исследователями в трех направлениях, а именно как:

- система организационных, методических, технических аспектов.
- совокупность действий, приемов, операций и способов проверки соблюдения налогового законодательства;
- специфическая деятельность уполномоченных государственных органов по обеспечению соблюдения налогового законодательства;

В соответствии с п. 1 ст. 82 действующей редакции Налогового кодекса РФ «налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым

кодексом Российской Федерации». Считаем, что приведенное определение недостаточно полно отражает объект и цели налогового контроля, например: не отражает осуществление контроля за соблюдением налогового законодательства другими участниками налоговых правоотношений (регистрирующие органы, банки).

Безруков Г.Г и Козырев А.В определяют налоговый контроль как эффективную деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением законодательства о налогах и сборах всеми участниками экономических, финансовых и правовых отношений, используя для этого современные экономические, финансовые и правовые методы, в том числе информационные технологии, не нарушающие права и интересы контролируемых лиц, с целью обеспечения полного и своевременного исполнения последними обязанностей, возложенных законодательством о налогах и сборах Российской Федерации.

По нашему мнению, предложенное определение Безруковым Г.Г и Козыревым А.В наиболее полно отражает современные условия, в которых осуществляется налоговый контроль.

Сущность налогового контроля отражают его функции. В экономической науке существуют несколько подходов к определению функции налога.

И. И. Кучеров указывает на существование двух функций: распределительной (социальной) и регулирующей, которая, в свою очередь, делится на подфункции - стимулирующую, дестимулирующую (запретительную, пресекательную) и поощрительную [3].

В учебнике «Налоги» под редакцией Д. Г. Черника отмечается, что «налоги выполняют главную распределительную функцию, контрольную функцию и стимулирующую подфункцию». Большинство авторов признают «две налоговые функции: фискальную и регулирующую» [5].

Рассмотрим подробнее три функции налога:

- фискальная - направлена на формирование доходов бюджета;
- регулирующая - воздействует на социально-экономические процессы;
- контрольная - реализуется при регламентации финансово-хозяйственной деятельности получении доходов, с ее помощью отслеживаются своевременность и полнота поступления налогов.

Проанализировав разные точки зрения на понимание сущности налога и определив его основные функции, мы пришли к следующим выводам:

1) налог является экономической ценностью для современного государства и способствует поддержанию жизнедеятельности населения; в частности, это проявляется в содействии развитию институту материнства и детства;

2) налог следует рассматривать как существенный элемент финансовой и экономической политики государства. С помощью налогов в стране устанавливаются стимулирующие либо дестимулирующие условия

для развития бизнеса и обеспечения имущественного положения граждан.

Использованные источники:

1. Бойко Н.Н Вопросы совершенствования налогового контроля в Российской Федерации//Государственная власть и местное самоуправление в Современный период.2015.№ 5
2. Брызгалин А. В., Ильиных Д. А. Налоговый контроль // Налоги и финансовое право. 2011. № 5
3. Кучеров И. И., Судаков О. Ю., Орешкин И. А. Налоговый контроль и ответственность за нарушение налогового законодательства. М. : Норма, 2009.
4. Безруков Г.Г и Козырев А.В Сущность налогов и налогового контроля// Известия Уральского государственного экономического университета.2015.№ 1
5. Налоги и налогообложение : учеб. пособие для бакалавров / под ред. Д. Г. Черника. М. : Юрайт, 2013.

Бойко Н.Н.
Крылова Е.А.
Стерлитамакский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Башкирский Государственный Университет»

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ВИД ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Финансам свойственна контрольная функция, что обуславливает существование финансового контроля. По сути, реализация этой функции осуществляется на всех стадиях финансовой деятельности государства и муниципальных образований, в связи с чем должен быть обеспечен контроль за формированием, распределением и использованием денежных средств государственных и муниципальных фондов[1].

Стоит обратить внимание на то, что законодательство не устанавливает понятия финансового контроля. В Бюджетном кодексе Российской Федерации «государственный (муниципальный) финансовый контроль» и «бюджетный контроль» используются как синонимы. Однако понятие «государственный (муниципальный) финансовый контроль» не сколько шире, чем понятие «бюджетный контроль», поскольку государст венный (муниципальный) финансовый контроль решает общие задачи, а бюджетный контроль – более частные и конкретные, связанные непосредственно с бюджетными средствами и бюджетной процедурой [2].

Иные нормативно-правовые акты, регламентирующие государственный финансовый контроль в других сферах (валютный контроль, страховой надзор, контроль на рынке финансовых услуг и др.), также не содержат понятия финансового контроля.

В научной и учебной литературе можно найти несколько понятий финансового контроля. М.В. Романовский и О.В.Врублевский определяют

государственный финансовый контроль как существенный элемент управления государственными финансами и обязательным условием эффективного функционирования финансовой системы и экономики страны в целом[3].

По мнению Н.М.Артемова, финансовый контроль - разновидность финансовой деятельности государства, которая осуществляется всей системой органов государственной власти и управления, специальными контрольными органами и состоит в проверке законности и целесообразности действий в области образования и расходования денежных средств, а также субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации и воздействия[4].

Анализ приведенных понятий позволяет выделить следующие черты финансового контроля:

финансовый контроль - это разновидность финансовой деятельности государства;

объектом финансового контроля являются законность и целесообразность финансовой деятельности государства и местного самоуправления;

финансовый контроль осуществляется в области образования, распределения и использования государственных, муниципальных и иных денежных фондов;

финансовый контроль проводится с целью обеспечения эффективного социально-экономического развития страны;

финансовый контроль проводится уполномоченными государственными органами и организациями, в том числе специально созданными органами государственной власти, иными хозяйствующими субъектами.

Приведенные черты государственного финансового контроля характерны и для налогового контроля. Бойко Н.Н определяет налоговый контроль как систему, благодаря которой регулируются все поступления в бюджет. Именно налоговый контроль обеспечивает главную цель сборов - пополнение доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов и сборов. [5].

М.В.Романовский и О.В.Рублевская дают следующее понятие налоговому контролю:

это система мероприятий по проверке законности, целесообразности и эффективности действий по формированию денежных фондов государства на всех уровнях управления и власти в части налоговых доходов;

выявлению резервов увеличения налоговых поступлений в бюджет и улучшению налоговой дисциплины;

совокупность приемов и способов, используемых органами власти и управления, которые обеспечивают исполнение налогового законодательства, правильности исчисления, полноту и своевременность поступления налогов в бюджет[6].

Целью налогового контроля является проверка законности финансовой деятельности налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов в сфере выполнения ими обязанностей, установленных законодательством о налогах и сборах.

Налоговый контроль проводится уполномоченными государственными органами. В соответствии с п.1 ст. 30 НК РФ Налоговые органы составляют единую централизованную систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему Российской Федерации налогов и сборов, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему Российской Федерации иных обязательных платежей. Также необходимо привести положение абз.2 п.1 ст.82 НК РФ, в соответствии с которым налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах их компетенции.

Итак, в связи с тем, что законодательство РФ не устанавливает понятия финансового контроля, в научной и учебной литературе существуют различные мнения относительно его определения. Исходя из этого, существует необходимость в принятии соответствующего законодательного акта, устанавливающего это понятие.

Использованные источники:

1. Бойко Н.Н. Проблема финансового контроля в Российской Федерации// Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире - 2013. - №4 - С. 107-108 .

2. Шулико Е.В. Муниципальный бюджетный контроль Российской Федерации на примере муниципального образования города Новороссийск: Автореф. дис. … канд. эк. наук. – М., 2004. – 24 с.

3. Налоги и налогообложение.5-е изд./Под ред. М.В.Романовского, О.В.Врублевской. - Спб.: Питер, 2006. С.343.

4. Финансовое право: Учеб./ Под. Ред. О.Н.Горбуновой. М.: Юристъ, 2000. С.108-109

5. Бойко Н.Н Вопросы совершенствования налогового контроля в Российской Федерации//Государственная власть и местное самоуправление в Современный период.2015.№

6. Налоги и налогообложение.5-е изд./Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. - Спб.: Питер, 2006. С.344.

Бойко Н.Н.
Тувалбаева Р. И.
Стерлитамакский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Башкирский Государственный Университет»

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Финансам свойственна контрольная функция, что обуславливает существование финансового контроля. По сути, реализация этой функции осуществляется на всех стадиях финансовой деятельности государства и муниципальных образований, в связи с чем должен быть обеспечен контроль за формированием, распределением и использованием денежных средств государственных и муниципальных фондов[1].

Тема финансов, в частности финансового контроля, особенно актуальна в настоящее время, ввиду того, что в РФ отсутствует комплексный, эффективный механизм финансового контроля, недостает организационных и правовых возможностей для должного развития финансового контроля [2].

Все чаще происходят коррупционные скандалы, которые в первую очередь связаны с хищениями государственных финансов. Контрольными органами постоянно публикуются факты нецелевого и неэффективного использования публичных денежных средств, неправомерные расходы и иные финансово-хозяйственные нарушения. Все это говорит о том, что существует функциональная разобщенность органов финансового контроля[1].

Для наглядного примера рассмотрим Контрольно-счетную палату Республики Башкортостан и проведем анализ деятельности, результаты и конкретные показатели эффективности.

В 2015 году проведено 103 контрольных и экспертно-аналитических мероприятий. Ключевыми темами контрольных мероприятий стали вопросы занятости граждан республики; сельского хозяйства; оказания медицинских услуг, ликвидации чрезвычайной ситуации и другие. Значительно возрос объем экспертной работы связанный с проведением финансово-экономической экспертизы вновь принимаемых и внесением изменений в действующие государственные программы республики, отсюда можно выявить отрицательную динамику. Всего Контрольно-счетной палатой в 2015 году подготовлено 33 заключения.

Контрольно-счетной палатой активно реализуются полномочия по участию в мероприятиях, направленных на противодействие коррупции. В 2015 году в Прокуратуру республики и другие правоохранительные органы для дачи правовой оценки направлено 33 материала. По материалам проверок Палаты возбуждено 10 уголовных дел. Именно отсутствие четкого разграничения соответствующих органов власти, осуществляющих отдельные виды финансового контроля, повышает риск распространения

коррупции, а также объективно снижает качество контроля за публичными финансами[1].

Проблемы законодательства на данном этапе решены, существует нормативно - правовая база, закреплены виды контроля, методы проведения, единая концепция государственного финансового контроля. Проблема, связанная с объективной необходимостью в корректном и гибком планировании планов проверок и осуществлении проверок и ревизий также решена на данный момент и урегулирована законодательством путем планирования на очередной финансовый год, утверждение графика руководителем, обоснование проверок [3].

Достаточно громоздкая структура органов государственного финансового контроля является серьезным недостатком для эффективной реализации государственного финансового контроля. Задачи органов государственного финансового контроля недостаточно конкретны, границы их ответственности размыты, а деятельность координируется слабо [4].

Государственный финансовый контроль играет важную роль не только в обеспечении успешного решения задач бюджетной реформы, но и в обеспечении экономической безопасности государства. Имеющиеся проблемы в борьбе с коррупцией свидетельствуют о недостатках в организации государственного финансового контроля.

Использованные источники:

1. Бойко Н.Н. Проблема финансового контроля в Российской Федерации// Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире - 2013. - №4 - С. 107-108 .

2. Богославский Е.А. Значение финансового контроля в системе общего государственного контроля / Е.А. Богославский // Право - 2015. - №3 - С. 46-49.

3. Личутина Е.А. К вопросу о государственном финансовом контроле / Е.А. Личутина // Научный альманах. - 2015. - №7. - С. 130-132.

4. Горбунова И. Е. Проблемы развития государственного финансового контроля в России и пути совершенствования его организации / И. Е. Горбунова, С. А. Папоян // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф.- 2014. -С. 67-69

Бойко Н.Н., к.юр.н.
доцент
кафедра «Конституционного и муниципального права»
Воробьева Е.А.
студент 3 курса
факультет «юридический»
Мухьянова А.А.
студент 3 курса
факультет «юридический»
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак

ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ВИД ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье рассматривается финансово-правовая ответственность как вид юридической ответственности, выделяются ее особенности и признаки.

Ключевые слова: юридическая ответственность, финансово-правовая ответственность, меры финансовой ответственности.

FINANCIAL RESPONSIBILITY AS A KIND OF LEGAL LIABILITY

The article deals with the financial and legal responsibility as a form of legal liability, and its features stand out features.

Keywords: legal liability, financial liability, measures of financial responsibility.

Сфера финансов имеет огромное значение для государства, так как это связанно с той ролью, которую выполняют финансы в жизни государства. Поэтому органы государства издают нормативно-правовые акты, регулирующие финансовые правоотношения.

Выполнение норм финансового законодательства, включает в себя полное и своевременно выполнение финансовых обязательств, которые подкрепляются мерами государственного принуждения.

Государственное принуждение в сфере финансов заключается в том, что государство предусматривает совокупность мер воздействия на лиц, не исполняющих нормы финансового законодательства, и обеспечивающих это исполнение помимо воли и желания таких лиц.

Самостоятельным основанием применения мер государственного принуждения за нарушения финансового законодательства является финансовое правонарушение.

Так, зависимости от вида правонарушения в области финансов выделяются такие виды юридической ответственности: уголовно-правовая, административно-правовая, финансово-правовая.

Привлечение виновного к юридической ответственности за

финансовые правонарушения осуществляется как судебном, так внесудебном порядке, в виде одностороннего акта соответствующего финансового органа государства.

Исходя из характера, совершенного правонарушения в финансовой области государства выделяю различные виды юридической ответственности, к ним относят: уголовные преступления, административные проступки, финансовые правонарушения.

Таким образом, финансовые правонарушения - это виновное деяние, которое нарушает финансово-правовые нормы, влекущие за собой финансово-правовую ответственность.

Финансовые правонарушения обладают такими признаками как:

Во–первых, противоправность финансового правонарушения то есть нарушение финансово - правовой нормы;

Во–вторых, виновность, что отражает психическое отношение правонарушителя к совершившему деянию, которое может быть совершено умышленно или неосторожно;

В–третьих, отрицательное последствие, в связи с совершение противоправного деяния в области финансового права;

В–четвертых, наличие причинно-следственной связи между противоправным деянием и наступившими в результате его совершения противоправного деяния и вредными последствиями;

В–пятых, наказуемость противоправного деяния, составляющего содержания правонарушения.

Состав финансового правонарушения – это элементы, установленные нормами финансового права, которые дают возможность считать противоправное деяние финансовым правонарушением.

Субъект – лицо, совершившее и подлежащее в силу этого юридической ответственности. Субъектами финансового правонарушения могут быть как физические, так и юридические лица.

Объект финансового правонарушения составляют охраняемые законодательством общественные отношения, складывающиеся в процессе финансовой деятельности государства и местного самоуправления

Субъективная сторона – это совокупность признаков, которые передают внутренние отношение правонарушителя, к совершенному им противоправному деянию и его последствиям.

Объективная сторона – это совокупность признаков, которые характеризуют внешнее проявление финансовых правонарушений в реальной действительности.

Ответственность за финансовые правонарушения носит финансово-правовой характер. Данный вид ответственности представляет собой особый вид юридической ответственности, который отличается от таких видов ответственности как уголовно-правовой и административно – правовой.

Финансовая ответственность представляет собой меру государственного принуждения выражающаяся в денежной форме и

применяемая уполномоченными на то государственными органами и их должностными лицами к физическим и юридическим лицам за совершение правонарушений в сфере финансовых отношений.

Данный вид ответственности имеет отраслевую принадлежность, поскольку регулирует не только налоговые, но бюджетные отношения.

Финансовая ответственность преследует две цели:

а) охранительную – при осуществлении которой, ограждает общество от нежелательных ситуаций связанных с нарушением имущественных интересов государства;

б) стимулирующую – при осуществлении которой, поощряет правомерное поведение субъектов финансового права;

в) воспитательную – при осуществлений которой выступает средством его воспитания и предупреждения повторных правонарушений.

В тоже время цели финансовой ответственности, реализуются посредством функции, когда последние в свою очередь тесно связаны с применением финансово-правовых санкций и имеют социальные последствия.

Выделяют основные признаки финансовой ответственности, которые служат подтверждением ее, как самостоятельного вида юридической ответственности:

1. является средством защиты финансовых отношений, установленая нормами финансового права, которая является самостоятельной отраслью права;
2. основной причиной привлечения к финансово-правовой ответственности является противоправное, виновное деяние в виде действия или бездействия;
3. финансово-правовая ответственность состоит в применении к правонарушителю специализированных финансово-правовых санкций;
4. финансовая ответственность носит имущественный характер;
5. меры финансовой ответственности применяются как к физическим так и юридическим лицам, которые ненадлежащим образом исполнили или не исполнили свои обязанности;
6. меры финансово-правовой ответственности применяются широким кругом уполномоченных на то государственных органов и их должностными лицами;
7. порядок наложения финансово-правовых санкций на лицо, совершившее финансовое правонарушение, урегулирован нормами финансового права.

Таким образом, самостоятельность финансовой ответственности, подчеркивается соответствующими критериями, которые заключают в себе обязанность лица, виновного в совершении финансового правонарушения, претерпевать меры государственно-властного принуждения, предусмотренные санкциями финансового законодательства.

Использованные источники:
1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016)// "Собрание законодательства РФ", 03.08.1998, N 31, ст. 3823.
2. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016)// "Собрание законодательства РФ", 17.06.1996, N 25, ст. 2954,

УДК 347.73

Бойко Н.Н., к.юр.н.
доцент
кафедра «конституционного и муниципального права»
Габидуллина А.И.
студент 3 курса
Утяганова Л.И.
студент 3 курса
юридический факультет
Стерлитамакский филиал государственного образовательного высшего образования Государственный Университет»
Россия, г. Стерлитамак

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НА ПРАКТИКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В статье рассматриваются основные направления в сфере налогового администрирования на практике западных государств. Управление налоговой системой, осуществляемое налоговыми органами соответствующего государства, является основой фискального механизма любой юрисдикции. Его совершенствование возможно на основе обобщения и грамотного использования передового опыта налогового администрирования в различных странах. На основании анализа сведений о налоговом администрировании в зарубежных государствах следует отметить, что на опыте функционирования системы налогового контроля некоторых иностранных государств можно найти достаточно ценного и полезного, что дает право говорить о том, что в целях улучшения системы налогового контроля можно применять и использовать их опыт.

Ключевые слова: администрирование, налоговое управление, налоговая система, налоговый контроль, налоговые органы.

The article examines the main trends in the field of tax administration in the practice of Western countries. Management of the tax system, carried out by the tax authorities of the State, is the basis of the fiscal mechanism of any jurisdiction. His improvement is possible on the basis of generalization and proper use of best practices in tax administration in the various countries. in foreign countries on the basis of an analysis of the tax administration information, it should be noted that the experience of the functioning of the tax control systems of some foreign countries can be found quite valuable and useful that gives the right to say that in order to improve tax control system can be used, and to use their experience.

Keywords: administration, tax administration, tax system, tax control, tax authorities.

Термин «администрирование» довольно редко используется в российской научно-правовой литературе. Слово «администрирование» происходит от латинского «administration», означающего «руководство», «управление». [1] Несмотря на то, что само слово «администрация» как «орган управления» или «административный», «управленческий» довольно широко используется в правовых науках, производное существительное «администрирование» является крайне редким явлением в российской литературе. Вероятно, объяснить это можно тем, что русское слово «управление» полностью соответствует смыслу слова «администрирование», и, таким образом, особой нужды в заимствовании иностранного слова нет. Итак, «администрирование» значит «управление».[2]

Налоговое администрирование, управление налоговой системой, осуществляемое налоговыми органами той или иной страны, является основой фискального механизма её компетенции. Наряду с обязательствами, связанными с налогами налоговые службы выполняют также функции, не связанные с налогами, такие как: сбор социальных платежей, аккумулирование неналоговых задолженностей, управление элементами государственной пенсионной политики и другие.

Изучение практики различных стран даёт возможность финансовым и налоговым органам России более грамотно реформировать свою налоговую систему.

В зарубежных странах в целях осуществления налогового контроля созданы специальные органы государственной власти, выполняющие управленческие функции, которые именуются органами налогового администрирования или налоговыми администрациями.

Прежде всего, при осуществлении организации контроля за уплатой налогов в зарубежных странах повышенное внимание уделяется сознанию гражданского долга населением путем создания условий, при которых граждане понимают, что неуплата налогов и сборов негативно повлияет на экономическое состояние государства.[3]

В частности, в США систематические, всесторонние проверки приводят к тому, что налогоплательщик совестливо исполняет свои обязательства перед государством, о чём говорят данные, что 83% причитающихся налогов в США уплачивается добровольно. Данные результаты были достигнуты путем усовершенствованию налоговой системы на протяжении пятнадцати лет.

В Германии налоговым управлением занимаются региональные власти, таможенные службы, которые работают автономно от налоговых, а также отдельные службы, решающие вопросы социальных платежей.

На примере Италии можно отметить, что налоговое администрирование распределяется между конкретными службами:

Агентство налоговых поступлений (Agenzia delle Entrate) отвечает за налоговое управление; таможня (Agenzia delle Dogane) отвечает за акцизы, пошлины, НДС по экспорту и импорту; территориальное агентство (Agenziadel Territorio) отвечает за кадастровые платежи, регистрацию и оценку имущества. Налоговыми нарушениями занимается специальный отдел полиции (Guardia di Finanza), принудительным взысканием долгов по налогам и социальным платежам занимается специальная государственная организация (Equitalia), а информационной обработкой данных занимается отдельное агентство (Sogei).

В России же деятельность налоговых органов регулируется, прежде всего, Налоговым кодексом РФ и Положением о Федеральной налоговой службе, в которой отражены такие её функции как: осуществление контроля и надзора за соблюдением законодательства о налогах и сборах; осуществление валютных операций; соблюдение требований к контрольно-кассовой технике, а также другие функции, перечисленные как в названном положении, так и в ряде других нормативных источников.

На основании анализа сведений о налоговом администрировании в зарубежных государствах следует отметить, что на опыте функционирования системы налогового контроля некоторых иностранных государств можно найти достаточно ценного и полезного, что дает право говорить о том, что в целях улучшения системы налогового контроля можно применять и использовать их опыт.

Использованные источники:

1. Ахматова А.А. Налоговое администрирование РФ // Российская газета, №243, 2006
2. Мороз В.В. Сущность и основные формы налогового администрирования // Бизнес в законе – 2012. – №5 – С. 139.
3. Бойко Н.Н. Опыт иностранных государств в сфере налогового администрирования // Политика, государство и право. - 2015. - № 4 (40) - С. 72-75.

Бойко Н.Н.
Акбердин Р.А.
Стерлитамакский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Башкирский Государственный Университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Стимулирование позитивных структурных изменений в экономике, последовательное снижение налоговой нагрузки, качественное улучшение налогового администрирования и повышение собираемости налогов являются основными приоритетами налоговой политики нашей страны, которые определил Президент Российской Федерации на 2015-2017 гг. Налоговая система должна сохранить свою конкурентоспособность по

сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций, а процедуры налогового администрирования должны быть максимально комфортными для добросовестных налогоплательщиков [1].

Решением поставленных задач может стать дальнейшее развитие налогового контроля и повышение эффективности деятельности налоговых органов в России. Налоговый контроль - система, благодаря которой регулируются все поступления в бюджет. Именно налоговый контроль обеспечивает главную цель сборов - пополнение доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов и сборов[2].Налоговый контроль играет ключевую роль в системе государственного контроля.

Именно налоговый контроль обеспечивает главную цель сборов - пополнение доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов и сборов[2].

Перечень мероприятий или форм налогового контроля достаточно обширен. В соответствии со ст. 82 НК РФ «Общие положения о налоговом контроле» налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков сборов, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода, в других формах, предусмотренных Налоговым кодексом РФ. Основной формой налогового контроля является налоговая проверка, которая представляет собой действие налогового органа по контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью перечисления налоговых платежей в бюджет. Налоговые проверки в соответствии с российским законодательством о налогах и сборах подразделяются на камеральные и выездные и регламентируются ст. 88 «Камеральная налоговая проверка» (далее КНП) и ст. 89 «Выездная налоговая проверка» (далее ВНП). По своей эффективности и значимости именно налоговые проверки занимают ведущее положение среди контрольных мероприятий налогового контроля.
Долгое время одним из основных показателей, характеризующих результативность и эффективность выездных (ранее документальных) налоговых проверок, был показатель «охвата» выездными налоговыми проверками. Данный показатель отражал долю проведенных выездных налоговых проверок в общем количестве налогоплательщиков, стоящих на учете в налоговой инспекции. Чтобы обеспечить рост данного показателя, требовалось постоянное увеличение количества проведенных выездных проверок, однако это снижало их качество.

Сегодня данная проблема решена посредством применения налоговыми органами Концепции планирования выездных налоговых проверок [3].В Концепции предусмотрен специальный алгоритм, который основывается на полном и всестороннем изучении информации, которой

располагают налоговые органы (включая сведения из иных источников), и определении возможных в последующем налоговых правонарушений. [2].

Для планирования выездных проверок налоговые органы в настоящее время используют более чем 20 программных комплексов, среди которых: ЭОД - местный уровень, БКА-Рго, ПК «Визуальный анализ информации», а также «Однодневка», «Схемы», «Досье рисков» и т.д.; ведется учет отраслевой принадлежности бизнеса. Большой объем информации специалисты налоговой службы получают из «открытых» источников, а также неофициальных источников, например, интернет-ресурсы, средства массовой информации.

В перспективе для достижения социально-экономической и бюджетной эффективности налогового контроля необходимо не только проведение комплекса контрольных мероприятий, осуществляемых налоговым органом, которые направлены на всестороннее изучение информации о налогоплательщике, соотношений финансовых результатов налоговой проверки и трудозатрат на ее осуществление, но и формирование адекватной системы оценки результативности и эффективности таких мероприятий. В настоящее время ведомственный регламент организации и проведения налоговых проверок практически не предусматривает анализ и оценку результатов проведенных проверок.

Также важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы налоговых органов является наличие действенной системы отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок, дающей возможность выбрать наиболее оптимальное направление максимальной результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств, за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей. [2].

С учетом рассмотренных факторов основными тенденциями улучшения действенности налогового контроля должны быть:

- модернизирование всей налоговой системы, которая будет сказываться на результатах работы налоговых структур;
- изменение системы налогового администрирования;
- непосредственное совершенствование налогового контроля на отдельных участках работы налоговых инспекций;
- совершенствование информационных технологий, увеличение кадрового состава налоговых органов, работа с кадрами, которая предполагает повышение квалификации сотрудников;
- установление в качестве основной задачи проведения налоговых проверок проверку полноты и своевременности исчисления, удержания и уплаты налогов;
- законодательное разграничение формы и метода налогового контроля;
- конкретизация объема и состава информации, получаемой в рамках

истребования документов в ходе проверки.

Следует отметить, что задачи налогового контроля должны соотноситься как с вопросами совершенствования налоговой системы, так и с ключевыми задачами, стоящими в данный момент перед российским обществом, например борьбой с коррупцией.

Использованные источники:

1. «Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» (одобрены Правительством РФ 01.07.2014) (01 июля 2014 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consu1tant.ru©КонсультантПлюс, 1992-2015.
2. Бойко Н.Н Совершенствование и развитие налогового контроля в Российской Федерации //Российская юстиция.2016.№ 4
3. Резюме доклада ТПП России "Налоги и бизнес в 2010 г. Итоги и перспективы" // Налоги и налогообложение. 2011. N 1. С. 28

УДК 336.14

Болотова В.Д.
студент 3 курса
Козлова А.Ю.
студент 3 курса
Рябоконь Н.А., к.э.н.
доцент
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В РОССИИ

В формировании и развитии любой страны ведущую роль играет состояние и функционирование бюджетной системы. Ключевым элементом бюджетной системы является бюджет, который представляет собой финансовый документ в виде баланса доходов и расходов. В России функционирует трехуровневая бюджетная система, включающая федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ и бюджеты муниципальных образований.

Государственный бюджет – это важнейший государственный финансовый документ страны, представляющий собой план государственных доходов и расходов за определенный период. Также в данном документе определяются потребности, подлежащие удовлетворению за счёт государственной казны, и указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в государственную казну.

Существует 3 вида состояния государственного бюджета:

Сбалансированный бюджет	Бюджетный профицит (излишек)	Бюджетный дефицит
доходы = расходы Сальдо бюджета равно нулю	доходы > расходы Сальдо бюджета положительное	доходы < расходы Сальдо бюджета отрицательное

Таблица – Виды состояния государственного бюджета [1]

В России последние несколько лет государственный бюджет находится в состоянии бюджетного дефицита, т.е. государственные расходы превышают государственные доходы. Поэтому данная научная работа посвящена изучению проблемы дефицита государственного бюджета России.

Рисунок 1 – Уровень доходов и расходов РФ с 2012 по 2016 гг., в %

Министерство финансов озвучило следующие причины бюджетного дефицита за последние несколько лет:

1. Резкий и внезапный рост расходов на военные нужды;
2. Снижение налоговых поступлений, в связи с экономическими спадами, рост внелегального сектора экономики;
3. Неэффективность налоговой системы, рост коррупции и т.д.

Теперь подробно рассмотрим состояние бюджета, причины его дефицита в 2016 году, а также проект бюджета на 2017 год и перспективы его развития.

Проанализировав состояние бюджета в 2016 году, Правительство пришло к выводу, что бюджет России в 2016 году составит 247,4 миллиарда долларов.

Как говорилось раннее, в 2016 году расходы РФ превысили доходы. По средним подсчетам, дефицит бюджета составит примерно 3%. По мировым меркам этот показатель не является катастрофичным. Однако денежные средства для покрытия образовавшего дефицита будут взяты из Резервного фонда, но это всего лишь за год уменьшит его на 2/3 части. Сейчас в Резервном фонде находится 3210 млрд. рублей, а уже через год его размер уменьшится до 1074 млрд. рублей. При этом, вернуть потраченные средства будет сложно, учитывая тот факт, что внешние заимствования невозможны из-за наложенных на государство санкций.

Рисунок 2 – Структура расходов бюджета РФ в 2016 г.

В 2016 году внутренний валовой продукт составил 79 трлн. рублей, при уровне инфляции 6,4%. Доходная часть – 13,6 трлн. рублей, расходная часть – 15,9 трлн. рублей. Основными статьями расходов являются: социальная политика – 27,7%, оборона – 19,2%, развитие национальной экономики – 15,9%. Меньше всего бюджетных средств было направлено на образование – 3,3%, здравоохранение – 3%, а также на развитие культуры, СМИ и охрану окружающей среды.

По мнению специалистов, в проекте бюджета на 2016 год не были учтены ошибки прошлых лет. По сути, в нем нет абсолютно никаких кардинальных изменений, антикризисных мер и рычагов экономии. Весь бюджет строился на предположении о том, что средняя цена нефти составит 50-55 долларов за баррель, а средний курс валюты составит 62,5-63,3 рубля за доллар. Если раньше Правительство РФ прогнозировало постепенное увеличение стоимости нефти, то сейчас на это никто не надеется. Однако бюджет совершенно не рассчитан на возможное снижение стоимости «черного золота». Но учитывая последние мировые события, не исключено, что скоро цены на нефть могут снизиться[2].

28 октября 2016 года Правительство РФ внесло проект бюджета на 2017-2019 гг. 18 ноября 2016 года Госдума РФ в I чтении приняла проект бюджета на 2017-2019 гг. За принятие документа проголосовало 334 депутата, против – 100 депутатов.

В бюджетном проекте на 2017 год дефицит составит 3,2 % на уровне ВВП. Доходная часть прогнозируется на уровне 13,488 трлн. рублей, расходная — 16,241 трлн. рублей, соответственно дефицит составит 2,753 трлн. рублей. Предполагается, что в 2017 году Резервный фонд будет полностью исчерпан, поскольку средства фонда в сумме 1,15 трлн. рублей будут использованы на покрытие дефицита государственного бюджета. Также планируется направить на финансирование бюджетного дефицита

средства Фонда национального благосостояния в размере 668,2 млрд. рублей.

Рисунок 3 – Структура расходов бюджета РФ в 2017 г.

Как и в 2016 году основными статьями расходов в 2017 году остаются социальная политика, оборона и развитие национальной экономики. Но следует отметить, что размер средств, направленный на финансирование некоторых статей уменьшится: на развитие правоохранительной системы на 5%, на образование на 0,3%, здравоохранение на 0,8%[3].

Обобщая все выше сказанное, можно сделать вывод, что бюджет РФ последние несколько лет находится в состоянии дефицита. По прогнозам государственный бюджет будет находиться в состоянии дефицита последующие несколько лет. Основные статьи финансирования 2016-2017 гг. –социальная политика, оборона и развитие национальной экономики, в наименьшей степени финансируются образование, здравоохранение и развитие правоохранительной системы. В 2017 году размер финансирования данных статей планируется еще сократиться. Мировая практика знает 4 способа решения проблемы бюджетного дефицита: сокращение государственных расходов; поиск новых источников финансирования дефицита государственного бюджета; займы у других государств, юридических и физических лиц; выпуск необеспеченных денежных средств для расходов. Как мы видим, Россия в настоящее время использует 2 способа решения данной проблемы: сокращение государственных расходов и поиск новых источников финансирования государственного бюджета.

Использованные источники:

1. ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ - НОВЫЕ РЕШЕНИЯ Башкирцева Д.С., Броварь С.И., Гусев Е.Г., Захарян А.В., Мызникова М.Н., Нехайчук Д.В. Под редакцией Черкесовой Э.Ю.. Ставрополь, 2016. Том Книга 3

2. Федеральный бюджет на 2016 год – Российская газета URL: https://rg.ru/2015/12/15/budjet-site-dok.html (дата обращения: 10.12.2016).
3. Бюджет России 2017 в цифрах URL:http://investorschool.ru/byudzhet-rossii-2017-v-cifrax (дата обращения: 10.12.2016).

УДК 336.741.237

Болтаев Р.О.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Раздроков Е.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ МОНЕТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье проанализированы макроэкономические показали России, изучены годовые отчеты ЦБ РФ, рассмотрены информационно – аналитические материалы ЦБ РФ и основные направления денежно – кредитной политики ЦБ РФ.

Annotation. The paper analyzes the macroeconomic showed Russia, studied the annual reports of the CBR, considered the information - analytical materials CBR and the main directions of monetary - credit policy of the CBR.

Ключевые слова: монетизация, денежная масса, Банк России.

Tags: monetizing, money supply, Bank of Russia.

Еще издавна экономисты задумывались сколько нужно денег экономике страны. Выдвигались множество моделей предложения денег. Одна из самых известных моделей – это уравнение обмена или по-другому модель Фишера. Из данной модели был выражен коэффициент, который характеризует насыщенность экономики денежной массой. Данный коэффициент называется коэффициентом монетизации экономики. Формула коэффициента монетизации выглядит следующим образом:

$$k_m = \frac{M}{Y * P}$$

В вышеуказанной формуле:

– M – денежная масса;

– Y – реальный ВВП;

– P – уровень цен (инфляция).

Достаточно сложно сказать какой именно должен быть денежный агрегат в данном уравнении. Над этим вопросом до сих спорят, но в общепринятой практике принято использовать денежный агрегат в национальном выражении, а именно денежный агрегат M_2

На сегодняшний день ведутся постоянные споры о монетизации экономики. Кто-то считает, что увеличение денежной массы никак не

повлияет на рост экономики страны, кто-то же считает наоборот. И каждая сторона по-своему права.

Рассмотрим два примера.

Первый пример: если имеет место избыточная эмиссия денег, то это в свою очередь приведет к росту уровня цен. Увеличение уровня цен приведет лишь к увеличению недоверия к национальным деньгам. Все это приведет лишь к снижению монетизации экономики.

Второй пример: если монетизация экономики будет увеличиваться, то тем больше у банков будет денежных средств, чтобы давать кредиты обычным гражданам и предприятиям. Если же монетизация будет падать, то кредиты будут становиться слишком дорогими, предприятия не смогут нормально развиваться, создавать рабочие места и модернизировать производство. Вдобавок к этому будет у организации не будет средств для оплаты следующих поставок, что будет тормозить производство.

Следовательно, эмиссия денег не всегда приносит желаемый результат, но и ограничение эмиссии денег также негативно сказывается на экономики в целом. Довольно сложно определить какой уровень монетизации должен быть. Средний мировой уровень монетизации экономики равен 125 %. Рассмотрим монетизацию экономики некоторых стран мира (Таблица 1).

Таблица 1 – Динамика монетизации экономики стран (%)

Страна	2013г.	2014г.	2015г.
США	89,2	89,5	90
Япония	247,8	251,3	253,2
Китай	188,2	193,1	195,3
Бразилия	72,8	77,3	80
Канада	136,3	138,2	141
Великобритания	149	138,7	140,2

Из таблицы 1 видно, что монетизация экономики можно быть совсем различной. Например, для Бразилии монетизация экономики составляет 80%, для США 90%, в то время как в Китае и в Японии 195,3% и 253,2% - соответственно. При такой высокой монетизации экономики инфляция в Японии составляет на 2015г. всего лишь 0,8%, а в Китае на 2015г. 1,4%.

Рассмотрим ситуации монетизации экономики в России. Для анализа возьмем временные рамки 1993 года по 2015 года.

Рисунок 1 – Динамика коэффициента монетизации России за 1993-2015г.

В последние годы существования СССР активно работал печатный станок, денежная масса активно росла, а товаров и услуг больше не становилось, при этом уровень цен был всегда на одном и том же уровне, так как была плановая экономика (цены устанавливало государство). Большие деньги охотились за небольшим количеством товаров. Уровень монетизации был большим и доходил до 72%. В этот период возник дефицит товаров и услуг. Но в 1993 г., ситуация резко изменилась, произошел другой дефицит – дефицит денег, как средства обращения. Экономическим агентам перестало хватать денег на то, чтобы осуществлять все свои сделки. Например, в это время не платили стипендию студентам, потому что не было денег; у юридических лиц были проблемы с оборотными деньгами, им не хватало денег на то, чтобы оплачивать заработную плату рабочим, чтобы платить деньги контрагентам. В данной ситуации юридические лица придумали следующее: «Если нет денег, чтобы оплачивать работникам заработную плату, то можно оплатить ее продукцией». То есть, если предприятие производит стаканы, то и зарплату работник получает стаканами, если же предприятие производит фарфоровые изделия, то и зарплата будет соответствующей. Такое же явление наблюдалось и в отношении контрагентов. Также, появились локальные деньги. Например, если организация производит то, чем не может расплачиваться со своими работниками, то она могла напечатать свои листочки (деньги), с помощью которых, работник мог, например, поесть в заводской столовой. Другими словами, в начале 90-х годов расцветал бартер. Все это не способствовало улучшению экономической ситуации в стране. Американский экономист

Милтон Фридман сравнивал денежную массу с маслом в механизме зубчатых передач, если масла не хватает в механизме зубчатых передач, то механизм начинает плохо работать и затормаживаться. Вот и в России исчезло «масло» и система начала плохо работать.

Каждый из нас наслышан о кризисе вплоть до нулевых годов. Коэффициент монетизации не превышал и 0,17. Но с нулевых годов ситуация немного изменилась, у экономических агентов начали появляться деньги для обслуживания каких-либо сделок. Но коэффициент монетизации в этот период снова пошел на спад. Анализируя уравнение Фишера, ответ может быть только один – увеличилась скорость обращения денег. Действительно, в этот период ЦБ РФ внес изменения в бухгалтерский учет, а именно был введен кассовый лимит. То есть, вся сумма превышающая лимит отправлялось в банк. Кроме того, в начале 2000-х годов начали использоваться терминалы, что в свою очередь также повысило скорость обращения. Экономика смогла существовать и развиваться с небольшой денежной массой, но большой скоростью обращения денег. На сегодняшний день коэффициент монетизации составляет 0,397, при этом мы наблюдаем его уменьшение относительно 2014г.

Многие эксперты критикуют политику ЦБ РФ за ее чрезмерную борьбу с инфляцией, которая ограничивает рост денежной массы. ЦБ РФ ведет жесткую политику по отношению к росту денежной массы и ограничивает ее всеми возможными способами, ссылаясь на рост уровня цен. Для этого, нам необходимо провести корреляционный анализ между инфляцией и денежной массой. К тому же, для корреляционного анализа нецелесообразно ограничиваться временными рамками в три года. Так как, мы анализировали монетизацию с 1993г., то правильным было бы рассчитать коэффициент корреляции именно с этого года. Но в данном периоде вплоть до 2000 года, экономика переживала распад СССР и переход с плановой экономики на рыночную, инфляция доходила до 215%. Поэтому корреляционный анализ проведен в период с 2001 года по 2015 год (Рисунок 2).

Рисунок 3 – Корреляционный анализ зависимости темпа прироста М2 и уровня цен в России за 2001-2015г.

Коэффициент корреляции составил 0,54, то есть связь прямая и средняя. Уровень вероятности по критическому значению Стьюдента составляет 96%. То есть мы можем утверждать, что результат корреляционного анализа достоверен на 96%. Все это говорит нам, что инфляция зависит не только от прироста денежной массы (монетарных факторов), но и от немонетарных факторов. В монетарные факторы инфляции входит: дефицит госбюджета, темп прироста денежной массы, скорость обращения денег и др. В немонетарные факторы инфляции входит: диспропорции в экономике, чрезмерное развитие ВПК (военно-промышленного комплекса), малый экспортный сектор при сильной импортной зависимости, спад объема ВВП, инфляционные ожидания населения. Проанализировав монетарные и не монетарные факторы, мы можем быть уверен в том, что одной из самых главных причин инфляции является сильная импортная зависимость. Также немаловажным для России является и фактор чрезмерного развития ВПК. Исходя из всего этого, мы видим, что зависимость есть, но она имеет не столько высокое значение.

При принятии решений в области монетарной политики Банк России оценивает текущею экономическую ситуацию и среднесрочный макроэкономический прогноз. При этом он анализирует внешние и внутренние риски, которые могут исказить результаты тех мер, которые принимает центральный банк.

В документе «Основные направления единой государственной денежной-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов» показаны два сценария развития событий: базовый и оптимальный. Рассмотрим основные показатели прогноза Банка России (Таблица 2).

Таблица 2 – Прогноз основных показателей Банком России

Показатель	2015г.	2016г.		2017г.		2018г.	
		базовый	оптимальный	базовый	оптимальный	базовый	оптимальный
Цена на нефть марки "Юралс", средняя за год, долларов США за баррель	53	50	60	50	70	50	75
Валовой внутренний продукт, в постоянных ценах, прирост к предыдущему году	-3,7	- (0,5-1)	0,0-0,5	0,0-1,0	1,0-2,0	2,0-3,0	2,5-3,5
Инфляция	12,91	5,5-6,5	5,5-6,5	4,0	4,0	4,0	4,0
Денежная масса в национальном определении, прирост за год	2,2	4-7	8-10	8-11	13-16	13-16	13-16
Денежная база в узком определении, прирост за год	1	1-4	5-8	2-5	5-8	5-8	5-8
Кредит нефинансовым организациям и населению в рублях и иностранной валюте, прирост за год	4	4-7	7-9	8-11	13-16	13-16	13-16

В прогнозе рассмотрены два сценария в зависимости от цены на нефть марки «Юралс». Как мы видим, ЦБ РФ ставит перед собой цель по уменьшению инфляции до уровня 4%. ВВП страны согласно базовому сценарию в 2018 году увеличится на 2 015,45 млрд. руб. (или на 2,5%). ВВП страны согласно оптимальному сценарию увеличится на 3 038,98 млрд. руб. (или на 3,8%). Денежная масса по базовому сценарию в 2018 году увеличится на 8 148,8 млрд. руб. (или на 25,3%), денежная масса по оптимальному сценарию в 2018 году увеличится на 9 987,2 млрд. руб. (или на 31%). Денежная база согласно базовому сценарию в 2018 увеличится на 1 129,51 млрд. руб. (или на 10,2%). Денежная база согласно оптимальному сценарию в 2018 увеличится на 1 482,35 млрд. руб. (или на 13,4%). Рассчитаем примерный коэффициент монетизации согласно прогнозу Банка России (Рисунок 4).

Рисунок 4 – Прогноз коэффициента монетизации на 2016-2018г.

В расчете использовались усредненные темпы роста базового и оптимального сценариев. По прогнозу видно, что ЦБ РФ планирует повысить коэффициент монетизации экономики России. В 2018 году по базовому сценарию коэффициент монетизации составит 0,531, в то время как оптимальному – 0,546.

По мнениям некоторых экспертов считается, что для России необходим коэффициент монетизации на уровне 0,6. По данному прогнозу видно, что коэффициент монетизации стремится именно к этому значению.

Также необходимо отметить, что темпы прироста денежной массы по прогнозу и темпы прироста выдаваемых кредитов организациям и населению равны. Следовательно, с повышением коэффициента монетизации растет предложение денег. Кредиты дешевеют. В настоящее время стоит острая проблема экономической безопасности. Стал популярен термин «импортозамещение». Правительство призывает к импортозамещению. Но у экономических субъектов нет возможности получить дополнительные денежные средства, когда кредиты дорожают и ставка рефинансирования растет. По последней динамике темпа роста выдаваемых кредитов населению и организации, публикуемой ЦБ РФ в своих годовых отчетах, видно, что кредитование уменьшается. Следовательно, с повышением денежной массы, и понижением ставки рефинансирования кредитование начнет увеличится, что создаст необходимые условия для импортозамещения.

УДК 336.741.236.2

Болтаев Р.О.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Раздроков Е.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОЦЕДУРА ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ

Аннотация. В статье проанализированы основные инструменты денежно – кредитной политики Банка России, изучены годовые отчеты ЦБ РФ, рассмотрены информационно – аналитические материалы ЦБ РФ и основные направления денежно – кредитной политики ЦБ РФ.

Annotation. The article analyzes the basic tools of monetary - credit policy of the Bank of Russia, studied the annual reports of the Central Bank of the Russian Federation, considered the information - analytical materials CBR and the main directions of monetary - credit policy of the Central Bank of the Russian Federation.

Ключевые слова: учетная ставка, обязательные резервы, Банк России

Tags: discount rate, required reserves, Bank of Russia.

С помощью денежно-кредитной политики ЦБ РФ формирует денежную массу страны. Под денежно-кредитной политикой государства понимается совокупность экономических мер по регулированию кредитно-денежного обращения, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику производства, занятости, инфляции, инвестиционной активности и других макроэкономических показателей. Денежно-кредитная политика проводится главным образом Центральным банком.

Конечной целью проводимой Центральным банком и государственными институтами денежно-кредитной политики является организация стабильности денежного обращения, обеспечивающего достижение устойчивого роста национального производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции. Денежно-кредитная политика состоит в регулировании денежного предложения: во время экономического спада - в увеличении предложения денег для стимулирования поощрения расходов, а во время экономического роста, сопровождаемого инфляцией, - в ограничении предложения денег для ограничения расходов. В процессе формирования денежной массы участвует не только Банк России. В этом процессе принимают активное участие и коммерческие банки. Рассмотрим этот процесс подробнее.

Банк России принимает решения в области монетарной политики. Решения принимаются с помощью оценки сложившийся экономической

ситуации в стране и макроэкономического прогноза. При этом ЦБ РФ учитывает не только вероятностные сценарии развития экономики, но и анализирует внешние и внутренние риски, которые могут повлиять на экономику страны в целом.

Также Банк России ставит перед собой основную цель – борьба с инфляцией. На 2015 год ЦБ РФ планирует снизить инфляцию до 4%. Для этого он активно снижает предложение денег в стране. Существуют несколько инструментов монетарной политики.

Первый инструмент монетарной политики – это учетная ставка. Под учетной ставкой понимается ставка процент за кредит, который получают коммерческие банки у ЦБ РФ. Другими словами, учетная ставка – это некие рамки, которые ограничивают деятельность коммерческих банков, то есть определяют минимальные ставки процентов за кредиты, предоставляемые населению. Например, если учетная ставка будет равна 10%, то коммерческий банк уже не будет выдавать кредит ниже 10%.

Рассмотрим две ситуации регулирования учетной ставки:

– в первой ситуации ЦБ РФ понижает учетную ставку. В данной ситуации у коммерческих банков появляется возможность получить кредиты у Банка России и выдать кредиты населению, что повышает предложение денег. Так как денежная масса увеличилась, доходы населения также увеличились, следовательно, растут совокупные расходы населения, что увеличивает спрос на продукцию и стимулирует производство. Обычное снижение учетной ставки используется в период спада экономики или ее депрессии. Но низкая учетная ставка может иметь отрицательное влияние на экономику. Денежная масса продолжает расти, продолжают расти совокупные доходы и совокупные расходы населения, продолжает увеличиваться потребление продукции – все это приводит к росту уровня цен.

– во второй ситуации ЦБ РФ повышает учетную ставку. В данной ситуации у коммерческих банков нет возможности получить дополнительные кредиты у Банка России и выдать кредиты населению, так как кредиты дорожают. Это понижает предложение деньги. Так как денежная масса уменьшилась, доходы населения также уменьшились, следовательно, сокращаются совокупные расходы населения, что уменьшает спрос на продукцию. Население отказывается от кредитов коммерческих банков из-за высокой процентной ставки.

Рассмотрим динамику изменения учетной ставки в России на период с 2013 года по 2015 год (Рисунок 1).

Рисунок 1 – Динамика учетной ставки за 2013-2015 года

На период с 01.01.2013 по 01.02.2015 мы видим резкий рост учетной ставки. За данный период она выросла на 11,5%. В конце 2014 года в России начался кризис, что повысило сильно повысило инфляцию. Инфляция более чем на 80% повысилась из-за девальвации рубля. ЦБ РФ с целью снижения инфляции в стране решил ужесточить денежно-кредитную политику, тем самым повышая учетную ставку и ограничивая доступность кредитов. Эффект от повышения учетной ставки мы можем увидеть сразу, изучая годовую отчетность ЦБ РФ (Рисунок 2)

Рисунок 2 – Динамика кредитов реальному сектору

Из рисунка 2 видно, что с резким повышением учетной ставки в 2014 году, кредитование реального сектора резко уменьшается, что в свою очередь понижает предложение денег в экономике страны. Более подробно участие коммерческих банков в формировании денежной массы мы рассмотрим чуть позже.

Второй инструмент монетарной политики – норма резервирования (обязательные резервы). Обязательные резервы – это установленный Банком России минимальный размер депозитов коммерческих банков в центральном банке. Обязательные резервы можно рассмотреть на примере.

С 2013 года по 2015 год ставка резервирования в России по всем видам обязательств равна 4,25%.

По степени эффективности инструментов монетарной политики данный инструмент является наиболее влиятельным. Но коммерческие банки могут иметь избыточные резервы, которые центральный банк никак не может контролировать и учесть в своих прогнозах. К тому же население может держать денежные средства в банке или под подушкой.

Ранее мы уже рассматривали как формируется денежная масса с участием коммерческих банков. Получая денежные средства от населения, банк некоторую часть, равной ставке резервирования, отправляет в резервы, оставшуюся же выдает в виде кредита населению. Другими словами, это увеличивает предложение денег в экономике, так и вкладчик имеет свой вклад в банке, так и заемщик получает дополнительные денежные средства от банка.

Рассмотрим более подробнее процесс формирования денежной массы

с участием коммерческих банков.

Рисунок 3 – Динамика коэффициента депонирования в РФ за 2013-2015г.

Увеличение денежной массы происходило в основном за счет безналичных денег и, следовательно, коэффициент депонирования будет уменьшаться. В 2014г. можно заметить, что коэффициент депонирования увеличился, что говорит о том, что количество наличных денег увеличилось значительнее, чем безналичных денег. Данное явление можно связать с последствиями санкциям. Тем не менее, в 2015г. наблюдается большой рост безналичной денежной массы, что уменьшилось коэффициент депонирования на 0,04. Отсюда получается, что безналичных денег в 4 раза больше, чем наличных денег. Конечно, это не идет ни в какое сравнение с США и Японией, но эффект от политики ЦБ РФ виден. Также это может свидетельствовать о том, что скорость обращения денег увеличивается.

Таблица 1 – Анализ динамики кредитно-денежного мультипликатора за 2013-2015г.

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Отклонение (%)
Денежная база, млрд. руб.	10 503,9	11 332,0	11 043,8	105,14
M_2, млрд. руб.	31 404,7	32 110,5	35 809,2	114,02
$mult_M$	2,99	2,83	3,24	108,45

Эффективность коммерческих банков в формировании денежной массы страны можно увидеть в кредитно-денежном мультипликаторе, который можно рассчитать путем отношения денежной массы М2 к денежной базе.

Исходя из этого, возможным остается расчет кредитно-денежного мультипликатора из денежной базы и денежной массы. В таблице 1 мы видим, что денежная база увеличилась на 539,9 млрд. руб. (или на 5,14%) за анализируемый период, в то время как денежная масса в национальном определении увеличилась на 4 404,5 млрд. руб. (или на 14,02%). Денежная база включает в себя наличные деньги в обращении, обязательные резервы

коммерческих банков в ЦБ РФ и средства на корреспондентских счет в ЦБ. Другими словами, это то, что выпускает ЦБ РФ, а все остальное это результат деятельности коммерческих банков. Следовательно, их соотношение и даст кредитно-денежный мультипликатор, и составляет он 2,99 – на 2013г., 2,83 – на 2014г. и 3,24 – на 2015г. В целом денежно-кредитный мультипликатор увеличился на 8,45%, но тем не менее в 2014г. наблюдается уменьшение. В целом рост вышеуказанного мультипликатора в первую очередь говорит о росте доверия населения к национальной валюте и коммерческим банкам, так как данный коэффициент напрямую зависит от коэффициента депонирования. Ведь именно население решает, держать наличные деньги у себя под подушкой или открыть счет в банке. С другой стороны, это говорит о развитии банковской системы в стране.

Самым распространенным на сегодняшний момент инструментов монетарной политики является – проведение операций на открытом рынке.

Суть этих операций заключается в выпуске, продаже и погашении центральным банком долговых цепных бумаг коммерческим банкам и населению по заранее установленному курсу. Наибольшую долю в структуре ценных бумаг, выпускаемых центральным банком, занимают государственные, поскольку они традиционно являются наиболее попятным ориентиром для потенциальных инвесторов.

Обычно продажа ценных бумаг используется в случае, когда перед экономикой серьезно встает угроза роста инфляции из-за чрезмерно растущего потребления и совокупных расходов. Продавая коммерческим банкам и другим организациям ценные бумаги, центральный банк таким образом уменьшает у них кредитные ресурсы, что ведет к удорожанию кредита и снижению инвестиций в стране. Важно, что выпускаемые центральным банком государственные бумаги формируют внутренний долг страны.

Покупка центральным банком ценных бумаг у их владельцев увеличивает объем денежной массы в обращении, ведет к возрастанию кредитных ресурсов банков, снижению процента за кредит и увеличению объема инвестиций в стране. Обычно массовые операции на открытом рынке по покупке долговых обязательств ведут к росту темпов промышленного производства, увеличению рабочих мест, росту совокупного спроса и снижению уровня безработицы.

В процессе формирования рациональной денежной массы центральный банк учитывает потребности страны и возможности их удовлетворения. В процессе формирования рациональной денежной массы центральный банк использует все инструменты монетарной политики: изменение учетной ставки, изменение нормы обязательных резервов и проведение операций на открытом рынке.

Использованные источники:

1. Деньги, кредит, банки [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению "Экономика", профиль "Банковское дело" / Е.

А. Звонова [и др.] ; под ред. Е. А. Звоновой ; Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова. - Москва : ИНФРА-М, 2012. - 590, [1] с.
2. Деньги, кредит, банки [Текст] : учеб. для студентов, обучающихся по направлению "Экономика" / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации ; под ред. О. И. Лаврушина. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : КноРус, 2013. - 448 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/
4. Годовой отчет Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/publ/?PrtId=god
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/publ/?PrtId=nadzor

УДК 336.781.3

Бондаренко К.В.
студент 3 курса
факультет "Финансы и кредит"
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Неводова И.А.
ассистент
кафедра финансов
Россия, г. Краснодар

ИНВЕСТИРОВАНИЕ С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Аннотация: В статье рассматривается способы получения дохода, выгодные вложения, как и куда вкладывать денежные средства, чтобы понести минимальные риски, представлена классификация инвестиций

Ключевые понятия: Инвестирование, финансовые инвестиции, хэдж фонды, потребительские инвестиции, недвижимость

Abstract: The article discusses the ways to generate income, profitable investments, where to invest money, to incur minimal risks, the classification of investments.

Key concepts: Investing, financial investments, hedge funds, consumer investments, real estate.

Инвестирование, как способ получения прибыли, является неотъемлемой частью в развитии экономических процессов, связанных с расширением воспроизводства и ускорением решения назревших экономических проблем. Инвестирование представляет собой вложение денежных средств, что впоследствии приведет к увеличению денежной массы при условиях, что вложения обещают инвестору выгодный для него результат. На примере, можно рассмотреть две компании, выставленные на продажу, которые отличаются по рыночной цене, одна компания превосходит другую в размере 20 млн. руб., что делает ее инвестиционно-непривлекательной, а та, что дешевле является более выгодным

предложением для покупателя. Низкая цена не означает, что компания имеет недостаток, либо она недооцененная, это говорит о том, что разница в цене стимулирует совершенствование, развитие, что в последующем принесет огромную доходность [3].

Инвестор, планируя получить прибыль, может понести большие риски, что необходимо предусмотреть заранее, определив размеры предполагаемых потерь в связи с вложениями в сомнительный проект. Поэтому важно собрать информацию об объекте вложения, обозначить рычаги регулирования функционирования механизма внедрения новейших технологий в производство. Необходимо также инвестору защитить себя от потерь, распределив в своем инвестиционном портфеле средства на высокодоходные, среднедоходные и низкодоходные активы. При осуществлении портфельных инвестиций инвестор увеличивает свой финансовый капитал путем получения дивидендов и процентов от приобретаемых ценных бумаг, их перепродажи, а также получения других выгод [4].

Что же означает термин «инвестиции»?

Инвестиции можно охарактеризовать, как экономический показатель роста и интеграции экономических систем различных стран мира в едином международном экономическом пространстве [5].

Классификация инвестиций:

Финансовые инвестиции предполагают приобретение ценных бумаг (акции, паи фондов, облигации) с целью получения чистой прибыли при среднем уровне риска. Особенность такого вида инвестиций: передача инвестором прав на денежные средства и взамен приобретает права на получение будущего дохода. Чаще всего, данным видом инвестиций занимаются частные инвесторы или специализированные инвестиционные и брокерские компании, банки, фонды и т.д.

Инвестиции в бизнес представляют собой вложения средств в крупное производство, либо недвижимость, масштабные проекты по внедрению инноваций. К таким видам инвестиций прибегают крупные бизнесмены, компании, даже государства, где главным мотивом является извлечение прибыли и, соответственно, приобретение с этой целью основных производственных активов (мощностей).

Выделяют потребительские инвестиции, но как таковыми инвестициями они не является в экономическом смысле, так как означают приобретение изделий длительного пользования, например, недвижимость, что представляет сбережение денежных средств, а не инвестирование.

Долевые - это инвестиции в акции или в долю в бизнесе.

Долговые инвестиции характеризуются тем, что инвестор не имеет прав на бизнес, получает лишь право на возврат инвестиций в оговоренный срок и вознаграждение за их использование в оговоренном размере. Примеры долговых инвестиций: банковские депозиты, депозитные сертификаты, кредиты (займы, ссуды), векселя, облигации.

Любая организация, сообщество, физическое лицо, индивидуальный предприниматель и т.п. могут заниматься инвестированием, если же у них имеются свободные деньги, время, желание создавать активы, эффективно их перераспределять.

Важной частью статьи является определение вариантов выгодных инвестиционных вложений:

Наиболее выгодное вложение денежных средств с минимальными потерями в драгоценные металлы, так как они высоко ценятся на рынке, предусматривает защиту от инфляции. Единственный минус: не стоит ждать от таких вложений большой прибыли, потому как эксперты не прогнозируют роста цен на золото, платину, серебро и т.д.

Нельзя забывать о недвижимости. При покупке жилого помещения возможно получение дохода, если сдавать его в аренду, тем самым окупаются расходы.

Предпринимательская деятельность. Ведение своего бизнеса является трудоемким и материалоемким процессом, требующим знаний, как противостоять кризису, вести конкурентную борьбу, чтобы оставаться на рынке, повышать уровень производства, только грамотный и квалифицированный бизнесмен, знающий свое дело сможет создать чистую прибыль с наименьшим риском [1].

Еще один способ эффективных вложений денежных средств - в мировую валюту, с учетом того, какие перепады цен на евро и доллары, инвестор имеет большую вероятность получить как доход, так и расход. Валютные инвестиции помогают не только сберечь, но и приумножить финансы. Как изменились цены на валюту, можно наблюдать в таблице 1

Таблица 1 – Изменение цен на мировую валюту

Наименование валюты	На 01.01.2014 в руб.	На 01.01.2016 в руб.
1 доллар	32.6587	72.9299
1 евро	45.0559	79.6395

По данным таблицы можно сделать вывод, что начиная с 2014 года стоимость 1 доллара росла и к 2016 году составила 72,9299 руб., стоимость 1 евро -79,6395 руб.

Большой плюс использования хэдж фондов как способа получения прибыли от инвестирования заключается в том, что инвесторы не платят налоги, так как хэдж фонды регистрируют в оффшорных зонах, в которых государству трудно отслеживать их работу [2].

Подведя итог, можно сделать вывод, что вложение денежных средств в хэдж фонды-самый эффективный вариант из всех возможных, так как возможность потерь ниже, чем к примеру, вложения в недвижимость, цены на жилье имеют свойство возрастать и снижаться в связи с развитием экономики и темпами экономического роста, доходами населения и т.д. Цена на золото неустойчива, вследствие чего инвестирование становится небезопасным, представляет угрозу получения прибыли, но за счет

исчерпаемости данного ресурса прогнозируется повышение цен, такое вложение денежных средств привлекательно тем, что возможен способ сохранности капитала.

Использованные источники:

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И. Т. Балабанов - М.: Финансы и статистика, 2013. - 428 с.
2. Никулина, Н.Н., Эриашвили, Н.Д., Финансовый менеджмент организации / Н. Н. Никулина – М.: Издательство: Юнити-Дана, 2012. - 364 с.
3. Склярова, Ю.М., Скляров, И.Ю., Латышева, Л.А. Инвестиции: учебник /Ю.М. Склярова. — М.: Феникс, 2015. — 349с.
4. Сергеев, И.В., Веретенникова, И.И., Шеховцов, В.В. Инвестиции: учебник для бакалавров / И. В. Сергеев. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 314 с.
5. Теплова, Т.В. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова — М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт,2011. — 724 с.

УДК 336.748.77

Бондаренко К.В.
студент 2 курса
факультет "Финансы и кредит"
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Блохина И.М., к.э.н.
доцент
кафедра финансов
Россия, г. Краснодар

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ

Аннотация: В статье рассматривается история валютного курса, его сущность, виды, зависимость от международных конфликтов и экономических процессов. Представлены способы воздействия на колебание курса валюты, возможные методы регулирования устойчивости валютного курса.

Ключевые понятия: Валютный курс, кросс-курс, текущий, форвардный, ревальвация, девальвация, котировка валюты

Abstract: In article the history of the currency rate, its essence, types, dependence on the international conflicts and economic processes is considered. Impact methods on a currency rate fluctuation, possible methods of regulation of exchange rate stability are provided.

Key concepts: Currency rate, cross-rate, current, forward, revaluation, devaluation, quotation of currency

Начиная с истории, валютный курс страны определялся запасом золота, то есть, одна единица валюты обменивалась на золото в чистом виде. Примером может служить, российский рубль свободно обменивался на 0,77 гр., доллар США – 23,22 гр., английский Фунт -113 гр. золота. Между собой

все валюты также котировались, опираясь на эквивалент в золоте. Так, один Фунт Стерлингов ровнялся 4,87 долларов США. Имея золотое содержание, сущность денег определялась как особый товар, обладающий высокой степенью ликвидности.

После великой депрессии 30-х годов и второй мировой войны колоссальный объем золотых запасов попал в США, где начала свое существование новая золотовалютная бреттон-вудсская система, устанавливающая доллар резервной валютой и позволяющая ему свободно обмениваться на золото. В 1971 году эта система утратила свою силу и на смену ей пришла новая система плавающих курсов, которая существует и по сей день [2].

В современное время уже не действует система обмена доллара на золото, а теперь большую роль играет экспорт продукции за рубеж, от которого напрямую зависит курс национальной валюты. Если растет спрос на товары страны-экспортера, то, следовательно, и на валюту тоже, так как необходимо покупать продукцию. Таким образом, чем больше валюты покупают, тем меньше ее становится, вследствие чего растет цена валюты.

То есть, чем стабильнее и сильнее экономика государства, для которой характерен рост внутреннего валового продукта, низкий уровень инфляции, высокая занятость населения, тем крепче национальная валюта.

Сущность валютного курса заключается в том, что все внешнеэкономические операции связаны с обменом одной валюты на другую. Валютный курс – это обмен одной валюты на другую, цена денежной единицы одной страны определяется в денежной единице другой [3].

Следует обратить внимание на то, что величина денежной массы и инфляции воздействуют на валютный курс. Можно подразделить курс валюты на фиксированный и плавающий. Первый обозначает неизменность по отношению к другим валютам, а второй может определяться в процессе свободного рыночного обмена под воздействием спроса и предложения. Еще можно делить на кросс-курс, текущий и форвардный. Кросс-курс обозначает то, как соотносятся две валюты, из этого соотношения вытекает третья валюта. Текущий означает курс наличной кассовой сделки, а форвардный – курс для расчета по заключенному через время контракту. Существуют методы девальвации и ревальвации, с помощью которых официальные курсы валют соотносятся с рыночным спросом и предложениями. Девальвация представляет собой снижение курса валюты одной страны по отношению к другой, а ревальвация наоборот – повышение.

При заключении сделок используются ISO-коды валют, которые состоят из трех букв, две первые из которых обозначают страну, а последняя – валюту. На примере рассмотрим таблицу 1 [5].

Таблица 1 - ISO-коды валют

ISO - код	Валюта
EUR	Европейская валюта
USD	Американский доллар
GBP	Английский фунт
JPY	Японская иена
CHF	Швейцарский франк

Котировка валюты – процесс установления курса. Курс валюты устанавливает взаимодействие между странами, их экономик, сравнивает стоимости товаров через способность покупателей приобретать продукцию как в пределах своей страны, так и за рубежом. Можно классифицировать котировки от места биржи, от той страны, в которой совершается сделка:

1. прямая котировка валюты. При такой разновидности котировки стоимость одной зарубежной валюты определяется через некоторый объем национальной денежной единицы, например, 1 доллар = 68 рублей.

2. косвенная котировка валюты. Отличие от прямой заключается в том, что стоимость национальной валюты определяется через некоторое количество иностранной денежной единицы, например, 1 рубль = 1 / 35 долларов.

Котировка курса валют имеет 2 направления, первое из которых – курс покупателя, определяющий покупку банков иностранной валюты в обмен на национальную, а второе- курс продавца, где совершается продажа банком иностранной валюты в обмен на национальную [4].

Возможность обмена национальной валюты на иностранную называется конвертируемостью валюты, которая подразделяется на:

- полную - происходит обмен без каких-либо ограничений, например, доллар
- неполную – обмен с ограничением, например, рубль

Существует множество способов влияния на изменение курса валют. Это может быть связано с проведением банком денежно-кредитной политики как на национальном уровне, так и на мировом. Управление курсом валюты не является задачей центральных банков, но от изменения количества денег в обращении зависит колебание валютного курса.

Экономические процессы оказывают влияние на денежно-кредитную политику в стране, которая может привести к повышению инвестиционных вложений, что повлечет за собой рост курса валюты, это произойдет только в том случае, если процессы в развитии экономики страны носят положительный характер, а если же нет, то приведут к спаду, что отрицательно для экономики страны.

Популярные валюты- доллар и евро, на которые ориентируются колоссальное количество стран, держащих в их валютах часть своих резервов, поэтому эти валюты имеют более устойчивое положение. С

другими валютами ситуация совсем иная, они зависят от валют других стран. Ярким примером может служить российский рубль, курс валюты зависит от мировой цены на сырьевой ресурс – нефть. Контроль предложения такого ресурса осуществляется международной организацией ОПЕК, которая решает проблемы, связанные с увеличением и снижением добычи, изменяет цены за баррель, что делает слабее или прочнее рубль, венесуэльский боливар, иранский риал и другие «нефтяные» валюты.

Необходимо помнить, что на изменение курса валюты оказывают давление политические кризисы и международные конфликты, темпы роста ВВП, инфляция, место и роль страны на мировом рынке товаров, капитала, которые приводят к росту или спаду развития экономики, валюта приходит в состояние колебания.

Важно регулировать валютный курс, так как его неустойчивость может привести к ухудшению экономической ситуации в стране.

Существуют национальное и межгосударственное регулирование валютных курсов. Центральные банки и министерство финансов являются органами национального регулирования. Международный валютный фонд, Европейская валютная система осуществляют межгосударственное регулирование курсов валют. Регулирование резких колебаний курса валюты обеспечивает баланс внешних платежей страны, создает благоприятные условия для экспорта, стимулирует развитие национальной экономики.

Методы регулирования валютных курсов:

- Валютные интервенции созданы для того, чтобы избежать снижения или повышения курса национальной валюты. Этот метод может быть эффективен только на краткосрочный период.
- Дисконтная политика регулирует учетный процент. На практике это работает так, что банк стремительно повышает процент учета, тем самым стимулирует приток иностранного капитала, вследствие чего наблюдается улучшение состояния платежного баланса, повышение валютного курса.
- Валютные ограничения, установленные государством в целях ограничить операции с валютой, они не распространяются на свободноконвертируемые валюты, к которым относятся доллар, США, швейцарский франк, канадский доллар, шведскую крону, японскую иену, английский фунт стерлингов и евро [1].

Использованные источники:

1. Гулькович, С. Система валютного регулирования - Банковский вестник. 2015. №7. С.17-18.
2. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки // Под ред. д.э.н., профессора О.И. Лаврушина -М.: «Финансы и статистика», 2013. -332 с.
3. Левкович, А. / Реальный валютный курс: сущность и тенденции изменения в переходной экономике// Вестник БГЭУ №4 2012 – с. 16-26.
4. Рябинина, Л. Н. Деньги и кредит: учебное пособие / Л. Н. Рябинина – М: Издательство Юрайт, 2014. – 325 с.
5. Федоров, М. В. Валюта, валютные системы и валютные курсы: учебное

пособие / М. В. Федоров –М: Феникс, 2014. – 214 с.

УДК 657.2:658.155

Бондаренко Л. В., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета
Горбань Т. И.
студент 3-го курса
учетно-финансовый факультет
ФГБОУ ВО Кубанский государственный аграрный
университет им. И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬАТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *Рассмотрено значение финансового результата. Дана классификация доходов и расходов в соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99. Рассмотрены факты хозяйственной жизни по счету 90 "Продажи" в ЗАО ОПХ «Центральное» города Краснодара.*

Ключевые слова: *деятельность, результат, расходы, доходы, прибыль, убытки.*

FORMATION OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULS IN THE ORGANIZATION

Abstract: *The importance of the financial result. The classification of income and expenses in accordance with SAP 9/99 and SAP 10/99. Considered the facts of economic life of the account 90 "Sales" in the OPH CJSC "Central"* the city of Krasnodar

Keywords: *activities, results, costs, revenues, profits, losses.*

Финансовый результат функционирования организации определяется в изменении величины всех средств организации, находящихся в ее собственности за фактический период. Возможность организации обеспечить неуклонное увеличение собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Они определяют абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям его деятельности: производственной, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Показатели выражают основу экономического развития организации и упрочнение его финансовых отношений с участниками коммерческих операций.

Доходы и расходы организации регулируются ПБУ 9/99 «Доходы организации» и 10/99 «Расходы организации». В соответствии с указанными ПБУ доходы и расходы классифицируются как доходы и расходы от обычных видов деятельности и от прочих видов деятельности.

Финансовый результат, определенный организацией в конце года,

может быть как положительным (прибыль), так и отрицательным (убыток). Прибылью принято называть разницу между выручкой от реализации товаров или услуг и затратами на их производство (оказание). Для того, чтобы рассчитать величину прибыли нужно из доходов организации вычесть расходы.

Для обобщения информации о доходах и расходах от основного вида деятельности предусматривается счет 90 «Продажи». Организация, помимо основной деятельности, может заниматься прочей деятельностью. Поэтому финансовый результат может быть от совершения основной деятельности и от прочей. Счет 91 «Прочие доходы и расходы» служит для подытоживания информации о прочих доходах и расходах фактического периода.

Выделяют девять видов прибыли: балансовая прибыль, валовая (банковская) прибыль, чистая экономическая прибыль, маржинальная прибыль, номинальная прибыль, реальная, нераспределенная, капитализированная и нормальная прибыль. Прибыль, полученная от основной деятельности организации, отражается путем составления следующей бухгалтерской записи:

Выявлен финансовый результат (прибыль)

Дебет субсчета 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж» Кредит счета 99 «Прибыли и убытки».

Если прибыль получена от прочей деятельности, то делается запись:

Выявлен финансовый результат (прибыль)

Дебет субсчета 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» Кредит счета 99 «Прибыли и убытки».

По результатам финансового года у предприятия может образоваться убыток, в качестве причин которого могут быть использованы следующие аргументы: организация испытывает трудности с реализацией своей продукции; организация из-за снижения спроса вынуждена снижать цены на свою продукцию, а иногда и вовсе сокращать их ниже себестоимости; организация провела дорогостоящий ремонт производственных помещений и сразу учла его стоимость в составе затрат. В бухгалтерском учете убыток от обычных видов деятельности отражается следующим образом:

Отражен финансовый результат (убыток)

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки» Кредит субсчета 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж»

Если осуществляется прочая деятельность, то убыток от ее осуществления отражается бухгалтерской записью:

Отражен финансовый результат (убыток)

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки» Кредит субсчета 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Рассмотрим факты хозяйственной жизни (ФХЖ) по счету 90 «Продажи», отраженные в 2015г. и рассчитаем финансовый результат от обычных видов деятельности в ЗАО ОПХ «Центральное» г. Краснодара. Основным видом деятельности организации является выращивание

плодовой и ягодной продукции. Данные ФХЖ представлены в таблице 1.

Таблица 1 – ФХЖ по счету 90 «Продажи», отраженные в 2015 г. в ЗАО ОПХ «Центральное», руб.

Дебет			Кредит		
С кредита счетов	Содержание фактов хозяйственной жизни	Сумма	В дебет счетов	Содержание фактов хозяйственной жизни	Сумма
23-1	Списана себестоимость работ, выполненных вспомогательным производством	18205065,74	62	Начислена выручка за отгруженную продукцию	135028988,40
43	Списана готовая продукция по фактической себестоимости	131797971,35	76	Начислена выручка за отгруженную продукцию и выполненные работы	77694798,60
44	Списаны расходы на продажу	526144,73			
	Оборот за год	363252968,82		Оборот за год	363252968,82
99	Выявлен финансовый результат от продаж(прибыль)	76823166,28	99	Выявлен финансовый результат от продаж(убыток)	14628561,10
	Оборот на 31.12.2015г г.	590605316,92		Оборот на 31.12.2015г г.	590605316,92

Документальное оформление финансовых результатов от обычных видов деятельности осуществляется в бухгалтерской справке – расчет финансовых результатов. Данная справка составляется на основании данных о выручке от продажи продукции (работ, услуг), налоге на добавленную стоимость, начисленном в бюджет в связи с продажей продукции (работ, услуг), а также себестоимости продаж.

Для определения финансового результата в виде чистой прибыли или чистого убытка суммируются финансовый результат от обычных видов деятельности с финансовым результатом от прочей деятельности. Счет 99 «Прибыли и убытки» предназначен для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году. По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются

убытки, а по кредиту - прибыль организации. Сопоставление оборотов по дебету и кредит за фактический период показывает итоговый финансовый результат текущего периода.

Для учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) используется счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». При этом в целях роста эффективности деятельности, прибыль относится на дальнейшее развитие функционирования организации.

Использованные источники:

1. Кузнецова Н.В. Актуальные вопросы налогового учета финансовых результатов // Научное обеспечение агропромышленного комплекса отв. за вып. А. Г. Кощаев. Краснодар, 2016. С. 626-627.

2. Коровянская А.И., Прищепа Л.В. Совершенствование бухгалтерского учета финансовых активов в коммерческих организациях. В сборнике: Социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК. Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно-практической конференции. Ответственный за выпуск С. А. Шулепина. - 2015. - С. 68-71.

УДК -336.7

Бондарчук О.П., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Сибирко Е.В.
студент 4 курса
Козырева А.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

НЕОБХОДИМОСТЬ УСТАНОВЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена вопросам ликвидности банка. Сделан обзор способов оценки ликвидности банка, рассмотрена ответственность за неисполнение требований ЦБ РФ по установлению минимальных значений нормативов ликвидности, обоснована необходимость установления оптимального уровня ликвидности.

Ключевые слова: ликвидность, активы, обязательства, Банк России

Article is devoted to the bank's liquidity. It is an overview of how the bank's liquidity evaluation, considered responsible for non-CBR requirements for statutory minimum liquidity standards, the necessity of establishing the optimal level of liquidity.

Keywords: liquidity, the assets and liabilities, the Bank of Russia

Успешность деятельности любого коммерческого банка зависит от степени его ликвидности. Ликвидность представляет собой способность банка своевременно отвечать по своим обязательствам перед клиентами, вкладчиками, кредиторами. В условиях современного кризиса проблема невысокой банковской ликвидности является достаточно актуальной. По своим обязательствам банк отвечает всеми принадлежащими ему средствами и имуществом, на которое может быть наложено взыскание [1, с. 65].

Ликвидность банка тесно связана с ликвидностью его баланса, то есть способностью постоянно поддерживать необходимый и достаточный уровень средств на корреспондентских счетах, наличных денежных средств в кассе и быстрореализуемых активов.

От качества управления банковской ликвидностью зависят многие показатели банковской деятельности, например, доходность, рентабельность.

Состояние ликвидности контролируется с помощью трех нормативов ликвидности – мгновенной, текущей и долгосрочной, которые определяются с учетом сроков, сумм, видов активов и некоторых других факторов.

Риск потери банком платежеспособности в течение одного дня ограничивается нормативом мгновенной ликвидности Н2, который рассчитывается как отношение активов, которые банк может реализовать за день к пассивам (обязательствам) банка, которые от него могут потребовать исполнить в течение одного календарного дня. Установлен минимальный уровень Н2 – 15 %.

Риск потери банком платежеспособности в течение 30 дней ограничивается нормативом текущей ликвидности Н3, рассчитываемый по аналогии с нормативом мгновенной ликвидности. Минимальное значение, установленное, ЦБ РФ – 50 %.

Риск потери неплатежеспособности банка в результате размещения средств в долгосрочные активы ограничивается нормативом долгосрочной ликвидности Н4.

Если у кредитной организации значение Н2 или Н3 ниже установленного минимума, это говорит о том, что у кредитной организации недостаточный запас ликвидности. Если же показатель Н4 ниже установленного минимума, это означает, что банк злоупотребляет размещением краткосрочный пассивов в долгосрочные активы. Неисполнение требований по установлению значений нормативов выше установленных минимумов может привести к штрафным санкциям от ЦБ РФ, введению запрета на осуществление определенных банковских операций или отзыву лицензии [2, с. 37]

Оценка ликвидности также определяется с помощью показателя способности актива быстро превращаться в наличность, рассчитываемый как отношение ликвидных активов к общей сумме активов.

Во многих зарубежных странах показатели ликвидности коммерческих банков также определяются на основе соотношения активов и пассивов в

зависимости от сроков. Но вот установленные минимальные значения разные. Например, во Франции такой срок – три месяца, а минимальное значение показателя – 60 %, в Англии – один месяц, при минимальном коэффициенте ликвидности 12,5 %.

Высокая ликвидность, с одной стороны, означает способность банка в короткие сроки выполнить свои обязательства. Но, с другой стороны, можно сказать о нерациональном использовании активов, которые не вовлечены в оборот. Высокая ликвидность может возникнуть в результате отсутствия спроса на возросшее денежное предложение со стороны кредитных организаций, либо в результате привлекательности депозитных операций с Банком России при минимальных рисках. Низкий уровень ликвидности означает дефицит свободных ресурсов либо нежелание банков обслуживать платежи клиентов в условиях современного кризиса и высоких кредитных рисков.

Таким образом, можно сделать вывод, что как высокий, так и низкий уровень ликвидности негативно сказывается на устойчивости банковской системы. Поэтому и важно найти оптимальное равновесие между активами и пассивами в разрезе сроков и валют. Необходимость эта выражается как для платежеспособности отдельного банка, так и для всей банковской системы в целом.

Использованные источники:

1. Стихиляс, И.В. Банковское дело: учебное пособие/ Стихиляс И.В., Сахарова Л.А.—— М.: Русайнс, 2015. — 136 с.
2. Банковское дело. Управление и технологии: учебник/ — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 671 с.

УДК 378

Бочкарева А.В.
студент 3 курса
Институт экономики, управления и социальных технологий
Коршунова О.Н.
старший преподаватель
кафедра истории и связей с общественностью
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ
Россия, г. Казань

ИМИДЖ КАЗАНСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. А.Н. ТУПОЛЕВА-КАИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ «ВКОНТАКТЕ» И «ИНСТАГРАМ»

Аннотация: Сфера высшего образования на сегодняшний день является высококонкурентной средой, где интернет необходимо использовать как часть комплекса продвижения для привлечения абитуриентов. изучение предпочтений абитуриентов подтверждает

необходимость работы над брендом, имиджем и деловой репутацией. КНИТУ-КАИ пользуется интернет-продвижением в социальных сетях для достижения этих целей.

Ключевые слова: исследование, образовательная организация, социальная сеть

Bochkareva A.V.
3 year student
Institute of Economics, Management and Social Technologies
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan
Korshunova O.N.
senior lecturer of Department of History & Public Relations
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan

THE IMAGE OF THE KAZAN NATIONAL RESEARCH TECHNICAL UNIVERSITY N.A. A. N. TUPOLEV-KAI IN SOCIAL NETWORKING «VKONTAKTE» AND «INSTAGRAM»

Annotation: Higher education today is a highly competitive environment, where Internet is required to use as a part of promotion to attract students. Studying the preferences of applicants confirms the importance of working on brand, image and business reputation. KNRTU-KAI uses social media to achieve these goals.

Keywords: survey, educational organization, social network

Понятие «имидж вуза» в России появилось недавно, в середине 90-х гг. XX в. Имидж вуза представляет собой образ, возникающий в общественном или индивидуальном сознании. Он формируется под воздействием медийных и немедийных факторов и усилий с целью создания в массовом сознании позитивного отношения к вузу. Имидж вуза является частью его бренда [1, с. 68]. Важно охватить как можно больше каналов для формирования позитивного образа, в том числе такой новый формат коммуникации как социальные сети.

В работе проанализированы социальные сети Вконтакте и Инстаграм. «ВКонтакте» — социальная сеть, принадлежащая Mail.Ru Group, располагается по адресу vk.com. По данным SimilarWeb, «ВКонтакте» является первым по популярности сайтом в России, 4-м — в мире. «ВКонтакте» составляла около 60 миллионов человек, а в январе 2015 года — 70 миллионов человек в день. По данным на 15 июля 2015, среднесуточная аудитория составляет 64 525 950 посетителей [2].

Instagram- бесплатное приложение для обмена фотографиями и видеозаписями с элементами социальной сети, позволяющее снимать фотографии и видео, применять к ним фильтры, а также распространять их через свой сервис и ряд других социальных сетей. В апреле 2012 года

Instagram был приобретён компанией Facebook [3].

В сети Вконтакте были взяты по 2 сообщества: официальные (КНИТУ-КАИ им. А.Н.Туполева https://vk.com/public406973, КНИТУ (КХТИ) https://vk.com/knrtu_kstu, Казанский Государственный Энергетический Университет (КГЭУ) https://vk.com/kgeuclub.) и неофициальные («Подслушано в КАИ» https://vk.com/public125772943, «Подслушано в КНИТУ (КХТИ) Казань» https://vk.com/public58303827, «Подслушано в КГЭУ» https://vk.com/ public58227790.) трёх вузов города Казани.

В сети Инстаграм были рассмотрены 3 официальных сообщества тех же вузов КНИТУ-КАИ, КНИТУ-КХТИ, КГЭУ (http://instagram.com/knitu_kai, http://instagram.com/insta_kstu, http://instagram.com/kspeuinsta)

Данные социальные сети дают вузам возможность привлекать абитуриентов, так как их большое количество сосредоточено именно в этих социальных сетях. Практически во всех, проанализированных сообществах присутствует интерактив и постоянно обновляемый контент, благодаря этому в сообществах большое количество подписчиков, отзывов и комментариев. Изучив все данные, было определено, что официальные сообщества являются информационными, а неофициальные – развлекательными.

Таблица 1.Социальная сеть «Вконтакте»

Вуз	Сообщества		Кол-во подписчи-ков		Кол-во публика-ций		Кол-во отметок «мне нравится»		Кол-во коммента-риев	
	Офиц. (О)	Неофиц. (Н)	О	Н	О	Н	О	Н	О	Н
КНИТУ-КАИ	КНИТУ-КАИ им. А.Н.Туполева https://vk.com/public406973	Подслушано в КАИ https://vk.com/public125772943	11979	3183	3154	1838	16517	5364	1331	7558
КНИТУ-КХТИ	КНИТУ (бывш. КГТУ, КХТИ) https://vk.com/knrtu_kstu	Подслушано в КНИТУ (Бывш. КГТУ, КХТИ) Казань https://vk.com/public58303827	21594	11714	2202	6796	14203	60238	1928	74029
КГЭУ	Казанский Гос. Энергетический Университет (КГЭУ) https://vk.com/kgeuclub	Подслушано в КГЭУ https://vk.com/public58227790	16167	7018	13347	531	8000	1188	15058	1241

Таблица 2. Социальная сеть «Инстаграм»

Вуз	Кол-во подписчиков	Кол-во публикаций	Кол-во отметок «мне нравится»	Кол-во комментариев
КНИТУ-КАИ	3292	54	4964	11
КНИТУ-КХТИ	972	2	90	0
КГЭУ	306	1	302	5

По результатам анализа было выявлено, что в социальной сети «ВКонтакте» официальное сообщество КНИТУ-КАИ отстаёт от конкурентных по количеству подписчиков, по количеству публикаций он на втором месте, а по количеству отметок «мне нравится», занимает первое место. Что свидетельствует о часто обновляемом и интересном контенте в данном сообществе. Но комментируемость данного сообществ не высока по сравнению с конкурентами. Целесообразно посоветовать организаторам группы поработать с копирайтерами, в чьи функциональные обязанности включена непосредственно работа над созданием текстов, исходящих от компании и адресованных ее целевым аудиториям, с целью увеличения количества постов [4, с. 3]. Что касается неофициального сообщества «Подслушано в КАИ», следует отметить, что это молодое сообщество, поэтому подписчиков меньше, чем в конкурентных группах, но набираются они достаточно стремительно, что говорит о популярности сообщества. Оно по всем пунктам анализа находится выше неофициального сообщества КГЭУ.

Подытожив результаты анализа присутствия вузов в социальной сети «Вконтакте», становится очевидным лидерство сообществ КНИТУ-КХТИ, по большинству показателей он опережает КНИТУ-КАИ и КГЭУ. В сети же «Инстаграм» ситуация иная: по всем четырём показателям анализа лидирует КНИТУ-КАИ, КГЭУ занимает последние место, чье присутствие в данной сети практически незаметно.

Использованные источники:

1. Фимина М. А. Имидж вуза как составляющая системы образования. – М.: Молодой ученый, 2011. – 156 С.

2. ВКонтакте // ВикипедиЯ. – Режим доступа:https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B5 , свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения 5.12.2016)

3. Instagram // ВикипедиЯ. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Instagram, свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения 5.12.2016)

4. Галимуллина Н. М. О методах обучения бакалавров направления «Реклама и связи с общественностью» работе с PR-текстами / Н. М. Галимуллина // Мир науки. – 2015. – № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/21165902.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

УДК 338.47

Бочков П.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и менеджмента
Москалева Н.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Россия, г. Екатеринбург

ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В РФ

Аннотация. *В настоящей статье рассмотрены основные направления развития грузовых перевозок, сформулированы механизмы способствующие определению ценообразования на железнодорожные грузовые перевозки в РФ.*

Ключевые слова. *Логистика, ценообразование, грузовые перевозки, экономика.*

FORMATION TARIFF POLICY FOR RAIL FREIGHT IN RUSSIA

Abstract. *In this article the basic directions of freight traffic development are formulated mechanisms to facilitate the identification of pricing for rail freight transportation in the Russian Federation.*

Keywords. *Logistics, pricing, freight transportation, economy.*

В начале 2000 г. были проведены меры, направленные на выравнивание тарифов на перевозки экспортно-импортных грузов и грузов во внутригосударственном сообщении.

Действующие тарифы на перевозку контейнеров не могут покрыть расходы операторской компании по содержанию вагонов и контейнеров. До тех пор, пока существовали немногочисленные парки вагонов небольшого числа операторских компаний и достаточно большой парк фитинговых платформ ОАО «РЖД», можно было скрывать существующие недостатки. Передача всего вагонного парка фитинговых платформ в уставный капитал ОАО «ТрансКонтейнер» лишила возможности прежде всего малые операторские компании использовать свой парк вагонов вместо вагонов ОАО «РЖД» на направлениях с проблемами обеспечения обратной загрузки, поскольку необходимость платы за порожний пробег делала деятельность сравнительно небольших компаний убыточной [3].

В изменяющихся условиях был создан новый состав участников организации перевозок грузов в контейнерах железнодорожным транспортом с соответствующей моделью тарифа, или платы за перевозку груза в контейнерах.

Для нового состава участников эта плата включает в себя

инфраструктурную составляющую, являющуюся монопольной составляющей платы за перевозку, уровень которой регулируется государством. Данная составляющая одинакова для всех операторов подвижного состава и экспедиторов.

Другой составляющей платы за перевозку должна быть плата за предоставление вагонов и контейнеров грузоотправителю для осуществления перевозки. Эта часть платы должна зависеть от стоимости используемого для перевозки оборудования (вагонов и контейнеров). Она должна компенсировать все затраты оператора по предоставлению грузоотправителю вагонов и контейнеров, их содержанию и ремонту, порожним пробегам, а также инвестиционную составляющую. В целом качественный анализ показывает, что эта часть платы является величиной переменной. Соответственно, факт непостоянства данной части платы становится фактором проведения гибкой тарифной политики оператора по отношению к грузоотправителю. Это становится возможным для больших парков вагонов, когда доля порожних пробегов вагонов относительно невелика и может быть легко компенсирована продуктивной работой остального парка[2].

Таким образом, уровень тарифа и механизм определения вагонной и контейнерной составляющих должен быть изменён с тем, чтобы для всех собственников подвижного состава и контейнеров была обеспечена конкурентность хозяйственной деятельности на рынке транспортных услуг в сфере контейнерных перевозок.

Для этого необходимо снизить стоимость инфраструктурной составляющей для покрытия расходов на содержание вагонного и контейнерного парков, расходы, связанные с оплатой порожнего пробега вагонов и вагонов с порожними контейнерами и инвестиционные затраты.

Снижение инфраструктурной составляющей может быть достигнуто за счёт «вагонного фактора».

В настоящее время Федеральной службой по тарифам РФ разработаны меры по созданию равных конкурентных условий для всех участников рынка контейнерных перевозок.

Решение о введении коэффициентов позволило выделить вагонную и контейнерную составляющие, что способствует определению стоимости операторской услуги в отношении предоставления вагонов и контейнеров.

Существенной проблемой является возрождение местных тарифов в условиях рыночной экономики. Сегодня, когда разделены управленческие и хозяйственные функции, железные дороги могут устанавливать по согласованию с субъектами РФ только тарифы на местные пассажирские перевозки (к ним относятся пригородные поезда). В тоже время субъекты РФ не обладают правом установления местных грузовых тарифов.

В перспективе намечено большое строительство дорог, и здесь местные грузовые тарифы, устанавливаемые субъектами РФ на поставки всех необходимых материалов железнодорожного строительства в пределах

определённых финансовых ограничений, могут сыграть большую роль.

Государственная тарифная политика оказывает также существенное влияние на реализацию таких масштабных задач, как структурные изменения рынка железнодорожных транспортных услуг и создание нормативно-правовых основ его функционирования, а также достижение ускоренного развития технической и технологической базы транспорта [1].

Сейчас завершается формирование нормативно-правовой основы государственного тарифного регулирования железнодорожного транспорта, которая обеспечит системный подход к регулированию различных сфер деятельности субъектов естественных монополий.

В качестве основного документа выступает постановление правительства РФ, которое определило основу государственного регулирование на услуги субъектов естественных монополий в сфере железнодорожного транспорта. Этот документ обеспечивает транспарентность и повышает эффективность системы государственного регулирования железнодорожных тарифов.

Таким образом, проводимая за последние годы государством тарифная политика на железнодорожном транспорте смогла обеспечить условия для экономического роста, повышения конкурентоспособности экономики страны в целом и её модернизации, что нашло своё отражение в динамике снижения уровня транспортной составляющей при перевозке грузов железнодорожным транспортом и росте объёмов этих перевозок.

Реализуемая сегодня тарифная политика направлена, прежде всего, на обеспечение конкурентоспособности российской транспортной системы и товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, а также на стимулирование развития новых технологий на железнодорожном транспорте [1].

Необходимо также совершенствование действующих и разработка новых систем тарифов на перевозки и услуги инфраструктуры, обеспечивающих создание экономической основы для эффективного функционирования рынка железнодорожных транспортных услуг с учётом необходимости выделения в тарифах на перевозку грузов экономически обоснованного уровня инфраструктурной, локомотивной и вагонной составляющих, а также установления экономически обоснованного уровня тарифов на услуги инфраструктуры. Не следует забывать об увязке тарифов с качеством предоставляемых услуг.

Актуальной проблемой становится ликвидация перекрёстного субсидирования в тарифах на перевозку грузов и услуг инфраструктуры по видам сообщения с переходом на единый порядок их определения.

Необходимо также пересмотреть существующие методологические подходы дифференциации тарифов на перевозку грузов и услуги инфраструктуры по тарифным классам, обуславливающих наличие перекрёстного субсидирования, и перейти к принципам дифференциации, имеющим экономическую основу и влияющим на себестоимость

перевозимых грузов (объём, условия и технология перевозок). Решение этого вопроса потребует предварительной оценки последствий для конкурентоспособности отдельных отраслей экономики и темпов экономического развития.

Использованные источники:

1. Бочков П.В. Формирование железнодорожных тарифов в условиях экономической рецессии и их влияние на развитие региональной транспортной системы // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 2 (42). – С. 16-20
2. Бочков П.В. Организация системы логистического обслуживания клиентов при перевозке грузов // Фундаментальные проблемы науки: материалы VII Международной научно-практической конференции.– Уфа: Издательство Аэтерна, 2015. – С.31-32
3. Официальный сайт ОАО «Российские железные дороги» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rzd.ru.

УДК 336

Бочков П.В., к.э.н.
доцент
Перетыкина Е.С.
студент 2-го курса
юридический факультет
Уральский институт управления - филиал
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Россия, г. Екатеринбург

ЭФФЕКТИВНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация. *В настоящей статье авторы рассматривают проблемы налогового планирования и влияние агрессивного налогового планирования на предпринимательскую деятельность. Предложены меры законодательного регулирования правовых пределов налогового планирования на основе определения добросовестности налогоплательщика.*

Ключевые слова. *Налогообложение, оптимизация, планирование, минимизация, налогоплательщик, налоги.*

EFFECTIVE TAX PLANNING AS A TOOL FOR OPTIMIZATION OF TAXATION

Abstract. *In this paper, the authors discuss the problem of tax planning and the impact of aggressive tax planning business. Measures of legislative regulation of the legal limits of tax planning on the basis of determining the taxpayer's good faith.*

Keywords. *Taxation, optimization, planning, minimizing taxpayer, taxes.*

Налоговая система государства является важнейшим инструментом формирования бюджетных поступлений и основой финансирования деятельности различных органов государственной власти. При этом необходимым условием оптимального функционирования любой налоговой системы выступает эффективный налоговый контроль и налоговое планирование. Систематизируя и совершенствуя эти составляющие возможно свести к минимуму недостатки системы налогообложения и избежать нарушений законодательства в данной сфере.

Основная задача налогового планирования– это прогнозирование и построение эффективной системы управления производственной, финансовой, учетной деятельности, обеспечивающей исключение или снижение необоснованной переплаты налогов и начисления штрафных санкций.

С позиции собственника бизнеса налоговые отчисления выступают затратами, от которых невозможно избавиться, но существует постоянное желание их сократить. Таким образом, возникает конфликт интересов, который в одних случаях приводит к оптимизации налогового планирования в организации (деятельности в пределах законных требований), а в других случаях ведет к использованию компаниями различных нелегальных схем уклонения от налогообложения (что связано с нарушением действующих правовых норм).

В наиболее общем случае налоговое планирование является организацией деятельности налогоплательщика в направлении минимизации его налоговых обязательств без нарушений законодательства. Налоговое планирование фактически выступает правомерным способом уменьшения налоговых обязанностей со стороны организации – в отличие от незаконной минимизации налоговых выплат (уклонения от уплаты налогов).

Цель налогового планирования заключается в построении такой модели хозяйствования, которая оптимизировала (сокращала) бы налоговую нагрузку до минимального уровня.

Фискальные органы не поощряют действий налогоплательщиков, преследующих снижение налоговой нагрузки, даже если такие действия формально не противоречат нормативным требованиям. Это вполне объяснимо, т. к. целью формирования государственного бюджета является максимальное увеличение налоговых поступлений.

Другой стороной проблемы является то, что в действующем российском законодательстве отсутствуют четкие критерии, которые позволяют в каждом конкретном случае разграничить правомерную минимизацию налогообложения и незаконное уклонение от уплаты налогов.

В то же время грамотное применение хозяйствующим субъектом норм действующего налогового законодательства, правомерное использование всех существующих возможных льгот, прав и гарантий позволяют снизить риски налогового планирования до минимального уровня. Итогом выступает то, что достигаемый с помощью налогового планирования положительный

результат оправдывает возможные налоговые риски.

Следует отметить, что отсутствие установленных законом пределов налоговой минимизации приводит к целому ряду негативных последствий:

– сдерживание деловой активности среди хозяйствующих субъектов – как резидентов, так и нерезидентов;

– снижение доверия хозяйствующих субъектов к налоговым органам и авторитета государственной власти в глазах налогоплательщиков;

– снижение инвестиционной привлекательности отечественной экономики.

В правоприменительной практике большинства государств, в том числе и Российской Федерации, существуют специальные методы, которые позволяют предотвратить уклонение от уплаты налогов, а также существенно ограничить сферу применения различных способов налогового планирования. Принято разделять данные методы на три основные категории: законодательные ограничения; меры административного и финансового воздействия, которые применяются к нарушителям налогового законодательства; специальные судебные доктрины.

Законодательные ограничения фактически составляют некий кодекс поведения налогоплательщика, включающий его обязанности, права и гарантии осуществления налоговой свободы. К обязанностям налогоплательщика следует, например, отнести необходимость регистрации в налоговом органе, предоставления необходимых сведений и документов, используемых для исчисления налогов, соблюдения налогового законодательства и др. Эти положения регламентированы статьей 23 Налогового Кодекса РФ [2].

К мерам административного и финансового воздействия по отношению к нарушителям налогового законодательства следует отнести право налогового органа на переквалификацию сделки в судебном порядке, выступающее одним из основных способов борьбы с недобросовестными налогоплательщиками, уклоняющимися от уплаты налогов.

Если законодательные ограничения, а также меры административного и финансового воздействия, применяемым к налогоплательщикам – нарушителям налогового законодательства, нашли широкое применение в российской судебной практике и в деятельности налоговых органов, то метод специальных судебных доктрин пока еще не получил в Российской Федерации законодательного признания.

Действующее налоговое законодательство Российской Федерации на сегодняшний день не содержит механизма противодействия злоупотреблению правами в целях минимизации налогов и получения необоснованной налоговой выгоды. Для установления фактов злоупотребления налогоплательщиком правами налоговые органы используют постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» [1].

В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов», существующая судебная практика не предусматривает все возможные случаи злоупотребления налогоплательщиками своими правами и не позволяет в полной мере использовать налоговым органам все возможности для борьбы с агрессивным налоговым планированием [3].

Важно отметить, что на сегодняшний день комплексное определение понятия «добросовестность налогоплательщика» не дано ни в одном нормативном правовом акте, что в свою очередь не ограничивает рамки допустимого и законного поведения налогоплательщиком. В связи с этим, размытые рамки правомерного поведения позволяют налогоплательщикам злоупотреблять своими правами и нарушать закон.

На международном уровне разрабатывается программа, которая состоит в создании единых международных налоговых правил, устранении двойного налогообложения и обеспечения большей прозрачности для налогоплательщиков.

Многие продолжают выстраивать отношения с контролируемыми фирмами-однодневками или искусственно дробить бизнес, чтобы применять налоговые спецрежимы. Обычно малый бизнес использует налоговые спецрежимы, а это само по себе уже довольно выгодно. И пользоваться дополнительными инструментами налогового планирования, в том числе агрессивного, просто нет необходимости. Что касается фирм-однодневок, то это является важной проблемой для Российской экономики.

Практически единственным инструментом борьбы со злоупотреблениями в налоговой сфере уже несколько лет остается 53-е Постановление Пленума ВАС от 12.10.2006 , что в свою очередь говорит о необходимости создания обширной нормативно-правовой базы.

Из этого следует, что необходимо усовершенствовать систему налогового контроля и качество проверок, которые в свою очередь позволят сократить количество нарушений законодательства, и выявить больше налогоплательщиков, уклоняющихся от уплаты.

В действующем российском законодательстве отсутствуют четкие критерии, которые позволяют в каждом конкретном случае разграничить правомерную минимизацию налогообложения и незаконное уклонение от уплаты налогов. У налогоплательщиков, которые выходят за рамки законности существует чувство безнаказанности, которое должно быть устранено путем создания четких представлений о том, какие действия незаконны и насколько жесткие санкции за них последуют в дальнейшем. Кроме того, на сегодняшний день сформирована противоречивая судебная практика, которая в разных случаях относит одни и те же действия налогоплательщиков либо к правомерной деятельности, либо к разряду правонарушений [4].

В сложившейся ситуации, по нашему мнению, для определения правовых пределов налогового планирования необходимо ликвидировать

пробелы в законодательстве, внести некоторые изменения в НК РФ:

– дать определение добросовестности налогоплательщика;

– закрепить принципы законности, оперативности и оптимальности налогового планирования;

– ввести правовой механизм противодействия налоговым злоупотреблениям в виде использования налогоплательщиками формально правомерных действий с основной целью неуплаты или уплаты налогов в меньшей сумме;

– закрепления в законодательстве о налогах и сборах прямого запрета на злоупотребление правами в сфере налогообложения;

– создание жестких санкций.

Такие изменения не должны затронуть добросовестных налогоплательщиков, в их отношении должна быть разработана определённая система, создающая выгодные и оптимальные условия, гарантирующая защищённость их прав, исключающая возможность несправедливого судебного решения. Необходимо создать условия, которые позволят заинтересовать налогоплательщиков в добросовестности, сделав уклонение от уплаты и нарушение законодательства не выгодными. Более того, данные изменения позволят создать привлекательные условия ведения бизнеса и конкурентной среды для налогоплательщиков.

Использованные источники:

1. Постановление Пленума ВАС № 53 от 12.10.2006.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. Закон Рос. Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 05.04.2016)
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов // СПС Консультант Плюс
4. Рудовер Ю.В., Ситник А.А. Привлечение налогоплательщиков к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах: проблемы правоприменительной практики // Банковское право. 2013. № 3. С. 51–55.

УДК 338.47

Бочков П.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и менеджмента
Лутфуллина Э.Э.
студент 3 курса
Управление малым бизнесом
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Россия, г. Екатеринбург

СОВРЕМЕННЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотация. *В своей работе авторы рассмотрели специфику управления логистическими рисками в современных экономических реалиях. Влияние внутренних и внешних факторов на развитие транспортной логистики. Процесс управления логистическими рисками позволяет хозяйствующим субъектам оптимизировать основные затраты, привлечь дополнительные ресурсы, сократить финансовые потери вследствие дополнительных рисков.*

Ключевые слова. *Риски, логистика, методы, затраты, транспорт, управление, ресурсы.*

MODERN LOGISTICS RISKS AND THEIR IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE

Abstract. *In their study, the authors examined the specifics of managing logistics risks in the current economic realities. The influence of internal and external factors on the development of transport logistics. Risk Management Process logistics allow business entities to optimize the basic costs, additional resources, reduce financial losses as a consequence of additional risks.*

Keywords. *Risks; logistics; methods; expenses; transport; control; resources.*

Развитие контейнерных перевозок напрямую зависит от уровня внедрения логистических технологий. Логистическое управление международными интермодальными контейнерными перевозками позволяет получить комплексный эффект, обеспечивая взаимодействие пользователей транспортных услуг, перевозчиков и государственных органов. Перспективным следует считать развитие международного транспортного коридора «Север-Юг», позволяющего создать крупные железнодорожные сообщения по западной ветви коридора, повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта по отношению к морским перевозчикам [3; с.45].

Необходимо также отметить, что на сегодняшний день на железнодорожном транспорте отсутствует комплексность подходов к

управлению рисками. В тоже время риски в логистических системах растут, что вынуждает более внимательно подходить к их оценке и искать эффективные меры по их снижению. Можно сказать, что под риском логистики железнодорожного транспорта понимается возможность или вероятность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной, финансовой или какой-либо другой деятельности предприятия.

Факторы внешней и внутренней логистической среды оказывают влияние на формирование риска в транспортно-логистической деятельности.

Немаловажную роль в процессе логистической деятельности на железнодорожном транспорте играет случайность, которая не зависит от общей ситуации. Она возникает, как правило, под воздействием факторов внешней среды. Большое значение имеет противодействие, которое представляет собой разумное сопротивление обстоятельствам и участникам логистического процесса при его выполнении.

Риски, которые возникают в логистических системах железнодорожного транспорта, могут быть самыми разнообразными. Это различные риски, которые происходят в процессе материальных, финансовых и информационных потоков, а также те риски, которые возникают в логистической системе в ходе управления. Для большего понимания риски следует классифицировать на конкретные группы по определённым признакам. Это будет способствовать возможности эффективного применения соответствующих методов и способов управления рисками в производственно-хозяйственной деятельности. Каждому риску будет соответствовать своя система способов и методов управления им.

Факторы, вызывающие логистические риски, можно условно разделить на две группы.

Первую группу рисков можно объединить по объективным факторам. К ним относятся качество активных ресурсов и качество ситуации. Первая подгруппа – качество активных ресурсов, т.е. всё, что потребуется предприятию для обеспечения планируемой деятельности (качество привлекаемых собственных и заёмных финансово-экономических и материальных ресурсов). Вторая подгруппа – обстоятельства экономической, политической и социальной обстановки в стране, где находится предприятие, или в тех государствах, в которых оно хозяйствует. Немаловажными факторами являются также качество работающего персонала, добросовестность партнеров и т.д.

Вторую группу условно можно назвать субъективными факторами. К ней относятся детальные характеристики работников, работающих на предприятии. Важно учитывать внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам мы можем отнести те условия, которые не подлежат изменению, но должны учитываться, поскольку они могут оказать влияние на конечный результат. Их также условно можно подразделить на две подгруппы:

-факторы прямого воздействия, к которым относятся действующее законодательство, регламентирующее деятельность предприятия, а также властные действия государственных и местных органов власти, действующая налоговая система, взаимоотношения между партерами и наличие жёсткой конкуренции на рынке продукции;

-другая группа факторов оказывает косвенное воздействие, и к ним относятся политическая и экономическая ситуация в стране и за рубежом, различные международные санкции и действия, затрудняющие деятельность предприятия, стихийные бедствия и др.

Эти группы факторов тесно взаимоувязаны друг с другом, и изменения в одной из них могут вызвать изменения в других. Основной тенденцией в настоящее время является увеличение количества внешних факторов, которые оказывают влияние на уровень риска и которые необходимо учитывать в производственно-хозяйственной деятельности (падение перевозок грузов, падение спроса на данную группу товаров на мировом рынке и экономические неурядицы).

Вторую группу составляют внутренние факторы. К ним относятся стратегия предприятия, принципы и методы управления им, ресурсы и уровень их использования, маркетинговая деятельность, качество продукции и т.д. [1; с.70].

Анализ современного состояния экономики позволяет выделить следующие факторы, вызывающие возникновение логистического риска: необязательность хозяйствующих субъектов; непрерывное изменение законодательных и нормативных актов, регулирующих деятельность предприятий; отсутствие реального права, что препятствует снижению общего уровня риска через контрактные отношения; неустойчивое налоговое законодательство.

Методика управления рисками в системе логистики предполагает прогнозирование и планирование финансовых потоков предприятий, использование и оценку финансовых рисков.

Процесс управления рисками характеризуется потребностью железнодорожного предприятия не только в выявлении и оценке рисков, но и в выработке оптимизационных мер, направленных на их минимизацию.

Таким образом, на предприятиях железнодорожного транспорта при разработке системы логистики необходимо создание системы риск-менеджмента, позволяющей эффективно управлять финансовыми ресурсами и финансовыми потерями, возникающими вследствие воздействия рисков.

Одним из основных направлений современной логистики является развитие и совершенствование транспортной системы логистического управления, т.е. всего комплекса услуг по быстрой и качественной доставке товара. Возросшая стоимость факторов производства, в частности, рабочей силы, во многих странах приводит к неэффективности производства на национальном уровне и способствует переводу его в другие страны [2; с.72]. Определяющей стратегией деятельности на мировых рынках является

чёткость и высокая скорость оформления сделок.

Таким образом, ключевым моментом деятельности в развитых обществах становится усиливающаяся роль логистики.

Использованные источники:

1. Бочков П.В., Семина Н.А. Управление транспортно-логистическими рисками в региональной экономике// Агропродовольственная политика России. – 2014. – № 4. – С. 70-73

2. Бочков П.В., Гладков А.П. Факторы транспортно-логистических рисков в региональной экономике// материалы XIV Международной научно-практической конференции.– Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. С. 70-72

3. Логистические транспортно-грузовые системы: учебник для студентов вузов / под ред. В. М. Николашина. М. : Академия, 2010.

УДК 338

Бочков П.В., к.э.н.
доцент
Колобовникова И.В.
магистрант
Слукин С.В., к.филос.н.
доцент
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
Россия, г. Екатеринбург

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ КЛИМАТОМ КОЛЛЕКТИВА ГОСТИНИЦЫ

Аннотация. *В настоящей статье авторы рассматривают социально-психологический климат в коллективе гостинице. Разработаны мероприятия по совершенствованию социально-психологического климата коллектива гостиницы.*

Ключевые слова. *Гостиница, управление, социально-психологический климат, факторы, методы.*

Abstract. *In this article the authors examine the socio-psychological climate in the team hotel. Developed measures to improve the socio-psychological climate in the team hotel.*

Keywords. *Hotel, management, socio-psychological climate, factors, methods.*

В современном мире эффективность деятельности любой организации зависит от внешних и внутренних факторов воздействия. Экономическая ситуация в стране, валютный курс, наличие конкурентов и другие факторы оказывают большое влияние на показатели фирмы, но также необходимо учитывать и уделять внимание внутренним факторам - т.е. совокупности

условий, части общей среды, которая находится в рамках организации. Важным фактором успешного функционирования любой организации является социально-психологический климат в коллективе.

Важным элементом услуг социальной сферы выступает гостиничный бизнес, который неотъемлемо связан с развитием туризма в стране. Высокое качество работы, сплоченность персонала и благоприятный социально-психологический климат в коллективе являются ведущими факторами успеха на рынке. Однако, для того, чтобы сформировать положительный имидж гостиницы, руководителю необходимо постоянно взаимодействовать со своими подчиненными, использовать правильные современные методы управления персоналом для поддержания благоприятного климата в коллективе.

В настоящее время в науке существует большое количество определений социально-психологического климата (СПК). Впервые термин «психологический климат» использовал Н.С. Мансуров, который разработал основные подходы к изучению морально-психологического климата в производственных коллективах [6, с.106].

Социально-психологический климат (от греч. klima (klimatos) — наклон) — качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе [3, с.59].

Г.М. Андреева определяет психологический климат как «совокупность психологических элементов: состояния, настроения, отношений людей в группе и коллективе» [1, с. 94].

Социально-психологический климат в коллективе гостинице, как и в любой другой организации, играет важную роль. В связи с тем, что гостиничный бизнес относится к сфере услуг, где люди (как работники, так и клиенты) являются главным инструментом развития организации и повышения ее конкурентоспособности, состояние социально-психологического климата в коллективе, где происходят межличностные коммуникации, особо важно.

Таким образом, роль социально-психологического климата коллектива в гостинице определяется несколькими обстоятельствами:

– во-первых, социально-психологический климат коллектива является одним из наиболее существенных элементов в общей системе условий существования предприятия в гостиничном бизнесе, а также жизнедеятельности человека в организации;

– во-вторых, он является проявлением механизма обратной связи индивида со средой, т.е. всем персоналом гостиницы (администраторы, горничные, аниматоры, бармены, повара, швейцары, охранники, директор) с клиентами.

– в-третьих, роль социально-психологического климата коллектива как фактора существования и активности личности объясняется

значимостью для персонала обратной связи как с руководителем (директором гостиницы), так и с линейными сотрудниками.

– в-четвертых, успех и популярность отеля на 70 % зависит от человеческого фактора, на который оказывает влияние СПК в коллективе, а 30 % от остальных факторов (дизайн, расположение и т.п.) [7].

Оптимизация социально-психологического климата в коллективе гостиницы связана с совершенствованием и разработкой рекомендаций по улучшению СПК.

Для оптимизации социально-психологического климата в коллективе будет рациональным применение следующих мер: [4, с.107].

- справедливое стимулирование персонала: непосредственная и тесная связь с достигнутыми успехами в работе в виде дохода от роста прибыли, выраженного в процентах для каждого работника гостиницы; соответствие зарплаты реальному вкладу сотрудника в успехе отеля и разумным жизненным расходам; ограничение базовых окладов для руководителей высшего уровня; принцип материального стимулирования распространяется на всех работников гостиницы и носит постоянный характер; каждая премия вручается непосредственным начальником и сопровождается беседой и поздравлениями; с работниками, не получившими премии, беседа по поводу основания для лишения премии проводится обязательно и наедине;

- выявление недостатков в управлении персоналом;

Для того чтобы поближе познакомиться с коллективом гостиницы, можно позвонить себе на работу в качестве обычного клиента без особенных запросов и возможностей. Это поможет выявить недостатки в управлении персоналом и вовремя принять меры по их устранению [2, с.154]. Также для выявления недостатков можно воспользоваться методом mystery shopping. Данный метод заключается в проверке «тайным покупателем/клиентом» работу персонала, тщательно изучая сильные и слабые стороны.

-применение системы «взаимозаменяемости», в рамках определенного подразделения или службы (клининговые услуги, охранная служба, ресепшен и т.п.) для сплочения коллектива, создания дружеской атмосферы, позитивного настроя на работу следует применять метод «все ко всем»;

- тщательный отбор персонала;

- поддержание отношений между руководителем и подчиненными на горизонтальном уровне;

- регулярные мероприятия по teambuilding (командообразование, сплочение коллектива).

Инфраструктура отелей может выступать не только местом работы, но и местом, где можно провести мероприятия по сплочению коллектива. Как правило, большинство современных отелей оборудованы спортивными площадками, где можно устроить состязания по волейболу, футболу, теннису и другим подвижным играм. Кроме того, можно использовать конференц-зал в качестве места для проведения интеллектуальных тренингов.

Однако, наилучшим вариантом проведения данного мероприятия является смена обстановки - выезд на природу, аренда загородного дома, посещение других отелей, где можно не только провести время с пользой, но и оценить преимущества и недостатки конкурентов.

Изучив методы и условия оптимизации СПК в коллективе гостиницы, можно сделать вывод, что для поддержания благоприятного климата необходимо применение вышеописанных мер.

Использованные источники:

1. Андреева Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. –М.: Аспект-Пресс 2008. –с. Социальная психология [Текст]. - М. : Аспект-Пресс, 2008. - С. 257 с. - 94.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм. - СПб : Герда, 2003. - стр. 320. - 154.
3. Давыдов Д.Г. Управление морально-психологическим климатом воинского коллектива. Пути предупреждения и разрешения конфликтов [Текст]. - М. : Ориентир, 2009. – 189 с. - 59.
4. Ковалев А. Г. Коллектив и социально-психологические проблемы руководства [Текст]. М.: Экономика, 2008.-364 с. 107
5. Устюжанин М.П. Социально-психологические аспекты управления коллективом [Текст]. - М. : Академия, 2008. – 434 с. - 112.
6. Чередниченко И.П. Психология управления./И.П. Чередниченко Н.В. Тельных. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 608 с.- 106.
7. Сайт «Навигатор ресторанной жизни и отдыха» [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://navigator.tver.ru/news/6116

УДК 316.4

Бояринова И. В., к.соц.н.
доцент
кафедра социальных технологий
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация: *Статья посвящена профессиональной компетентности муниципальных служащих, которая рассматривается как ведущий когнитивный компонент профессионализма, позволяющий выполнять профессиональную деятельность на высоком уровне. Для развития профессиональной компетентности муниципальных служащих необходимо особое внимание уделять их профессиональному развитию, а также созданию системы мотивации и социальной защищенности.*

Ключевые слова: *муниципальные служащие, профессионализм, компетентность, профессиональные компетенции, профессиональное развитие, квалификация, образование, повышение квалификации.*

Annotation. The article is devoted to the professional competence of municipal employees, which is regarded as a leading cognitive component of professionalism, which allows to perform professional activities at a high level. For the development of professional competence of municipal employees, special attention must be paid to their professional development and creating of motivation system and social security.

Keywords: municipal employees, professionalism, competence, professional competences, professional development, qualification, education, professional development.

Успешность и эффективность труда муниципального служащего зависит от его профессиональной компетентности, а именно, совокупности умений правильно взаимодействовать с другими людьми - гражданами, коллегами по службе, руководством и подчиненными, умению правильно объяснить обстановку и оказывать на неё влияние, на основе интуиции улавливать то, чего хотят и в чём нуждаются другие индивиды, знать их сильные и слабые стороны, не поддаваться стрессу и быть обаятельным[1]. Без этого, муниципальный служащий не сможет организовывать коммуникативные взаимодействия с окружающими и не состоится как управленец.

Профессионализм – это высшая ступень овладения какой-либо профессией, характеризуемая мастерством и высокой компетентностью.

Т.Г. Калачева характеризует профессионализм как обобщенную характеристику качества трудовой деятельности, требующую для своего осуществления специальной подготовки и соответствующих организационно-управленческих условий[2]. По мнению ряда исследователей, важнейшей стороной профессионализма является профессиональная компетентность.

Профессиональная компетентность муниципальных служащих является сложной проблемой. Единого понимания содержания данного понятия среди ученых не существует. Однако, профессиональную компетентность часто определяют как специфическую способность работника, необходимую для эффективного выполнения конкретного действия в конкретной предметной области и включающую в себя узкоспециальные знания, особого рода предметные навыки, способы мышления, а также понимание ответственности за свои действия.

Под профессиональной компетентностью И.В. Бояринова определяет процесс и результат практической реализации профессиональных компетенций, которые выступают в качестве внутренних, потенциальных, скрытых социально-психологических новообразований (паттерн), включающих в себя знания, представления, программы действий, системы ценностей и отношений. В дальнейшем эти новообразования воплощаются в алгоритмы профессионального поведения. При таком подходе понятие «профессиональная компетентность» концентрирует в себе не только

индивидуально-психологические, но и универсально-типологические качества[3].

Достижение муниципальным служащим высокого уровня профессионализма основывается на приобретении им необходимого объема знаний и овладении умениями и навыками управленческой деятельности. Для успешной профессиональной деятельности муниципальный служащий должен обладать оптимальным набором качеств – компетенций.

Профессиональные компетенции являются одним из основных компонентов профессионализма, постоянно расширяющейся системой знаний, которая позволяет выполнять профессиональную деятельность на высоком уровне. Отметим, что помимо необходимых теоретических знаний, умений и навыков, связанных с должностными полномочиями и функциями муниципальные служащие должны обладать особыми психологическими качествами личности.

В.П. Чемеков под профессиональными компетенциями муниципальных служащих, понимает способности персонала (профессиональные, нравственные, мотивационные, физические и психические качества; лидерский, коммуникативный и творческий потенциал; гибкость и способность к развитию) осуществлять свою деятельность в соответствии с квалификационными требованиями должности, то есть задачами и стандартами их выполнения, принятыми на муниципальной службе. Требования предъявляются к знаниям и опыту, критериям успешности, поведению, навыкам выполнения функций [4].

Таким образом, большое значение в процессе развития профессиональной компетентности муниципальных служащих приобретает категория «система профессиональных компетенций», включающая в себя множество профессиональных компетенций, управление которыми способствует преобразованию в полной мере способностей муниципальных служащих к выполнению успешной профессиональной деятельности в возрастающую или, наоборот, сокращающуюся производительную силу труда.

В 2015 году была проведена диагностика профессиональных компетенций муниципальных служащих администрации города Белгорода. Основным методом сбора информации послужил анкетный опрос. В данном опросе участвовали муниципальные служащие администрации города Белгорода, занимающие высшие и главные должности муниципальной службы (N=30) и муниципальные служащие, занимающие ведущие, старшие и младшие должности муниципальной службы (N=60)[5].

Проведенное исследование показало, что одной из наиболее значимых проблем в администрации муниципального образования является дефицит служащих, специализирующихся на выполнении управленческих функций, умеющих принимать управленческие решения и обеспечивать их надлежащее исполнение, а также в аналитиках, которые могли бы обеспечить научную основу управления. Для формирования и дальнейшего

развития профессиональной компетентности муниципальных служащих нужно особое внимание уделять созданию системы мотивации и социальной защищенности муниципальных служащих, а также их профессиональному развитию.

Муниципального служащего нужно четко сориентировать на развитие ключевых компетенций, необходимых для перспективы своего дальнейшего профессионального роста. Управление персоналом органов местного самоуправления со своей стороны, должны создавать практические возможности для повышения эффективности данного процесса, обеспечивая обучение и профессиональное развитие, формирование кадрового резерва, оценочные процедуры и т.д.

Таким образом, проявляя свои профессиональные компетенции, муниципальный служащий показывает свою профессиональную пригодность и соответствие общественным требованиям и нормам права. Компетенции раскрывают степень проявления профессионализма и выступают одновременно как характеристика профессиональной деятельности и как нравственная категория – ответственность, которая корректирует процесс профессионального роста специалиста. Это значит, что компетентный специалист — это человек «призванный по профессии» и «признанный по результатам» своего труда (самим собой и другими субъектами) и готовый отвечать за результаты своего труда, т.е. брать на себя ответственность за сделанное.

Использованные источники:

1. Стейн С.Д., Бук Г.И. Преимущества EQ. Эмоциональный интеллект и ваши успехи. Харьков, 2007.
2. Калачева Т.Г. Профессионализм государственных служащих субъекта Федерации: методологический и методический подходы к анализу проблемы. Нижний Новгород, 1998.
3. Бояринова И.В. Управление кадровым обеспечением государственной молодежной политики в регионе: дис. ... канд. социол. наук: 22.00.08 / Бояринова Ирина Владимировна. Белгород, 2008.
4. Чемеков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М., 2012. С. 87.
5. Бояринова И.В., Начкебия М.С., Шаповал Ж.А. Диагностика профессиональных компетенций муниципальных служащих // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки / Humanities, social-economic and social sciences [Электронный ресурс]. 2016. № 4. Режим доступа: *http://online-science.ru/m/products/social_sciense/gid3594/pg1/*

УДК 379.8

Брижатова С.Б., доктор педагогических наук
профессор
Алтайский институт экономики
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Россия, г. Барнаул

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Рассматривается процесс разработки и внедрения региональных программ.

Ключевые слова: регион, программа, социально-культурное развитие.

The process of development and implementation of regional programs.

Keywords: region, a program of social and cultural development.

Основанием для социокультурного развития отдельного региона является длительный период исторического, этнокультурного сосуществования народов и, следовательно, разных культур, их экономического, демографического, социополитического взаимодействия.

Соразмерно нашему исследованию, нас привлекает в данном определении акцент на личность, населении, именно они составляют смысл культурной политики, социокультурного развития регионов, определяют ее направления.

Для России проблема социокультурной регионализации особенно актуальна: здесь проживают сотни народов с самобытной многовековой культурой. В связи с этим мы полагаем важным, чтобы в каждом регионе осуществлялась такая локальная культурная политика, при которой экономическое и социальное его развитие сопровождалось накоплением познавательных, эстетических ценностей с опорой на культурную самобытность наций и народностей. Только в этом случае многонациональному обществу можно будет достичь динамического баланса центробежных и центростремительных социокультурных тенденций. Последнее же, позволило закрепить за Министерством культуры РФ в качестве основной функции – координацию деятельности в сфере культуры. Государственный орган, выступая в качестве партнера региональных органов, берет на себя обязанности по координации деятельности различных специалистов для разработки программ развития культуры, соответственно подготовку кадров, разработку нормативных документов федерального значения, сохранения культурных ценностей общегосударственной значимости, поддержку крупномасштабных социокультурных инициатив, поддержку региональных программ.

Мы считаем важным научным и практическим открытием в настоящее время, особенно применительно к культуре, убеждение: наибольший эффект в культурной политике государство достигает при отказе от ее унификации

относительно регионов в пользу индивидуальных стратегий. Только это дает желаемый результат. Такой подход предполагает наличие нескольких моделей политики и программ конкретной деятельности. Мы считаем, что в основе любой модели может лежать один или несколько приоритетов, однако в любом случае это будут приоритеты из следующей области:

– социальной, т.е. из ориентации на те или иные социальные группы региона и представления об их культурных потребностях и интересах. Очевидно, это могут быть и социально уязвимые группы населения, нуждающиеся в определенных компенсациях, иных формах участия органов власти; это могут быть талантливые дети, творческие коллективы, в силу определенных причин не имеющие возможности самоорганизовываться в нетрадиционных условиях и др.;

– собственно культурной, т.е. ориентированной на конкретные этносы, направления и виды деятельности, наиболее актуальные для региона в тот или иной период. В современных условиях это может быть все, что связано с сохранением культурно-исторического наследия, в том числе с фольклором и другими видами народной традиционной культуры; активизация и актуализация деятельности массовых культурно-досуговых учреждений, прежде всего библиотек и домов культуры, в которых особенно нуждается население (в большей мере сельское), не принимающее ценностей западной культуры, другие направления;

– экономической, связанной с определением инвесторов культуры, доходы которых в будущем могут принести наибольшую выгоду региону; с оптимизацией использования инвестиций из государственных и местных, в том числе негосударственных источников и др.

Реалии сегодняшнего дня привносят нетрадиционные резервы управления отраслью культуры, которые способны повысить эффективность управлению ею на федеральном и региональном уровнях с учетом их специфики. Прежде всего, представляется, что создание в новых условиях рынка услуг и благ культуры предполагает программирование этого рынка, его функционирования и развития.

Оптимизация процесса государственной поддержки отрасли культуры предполагает определение приоритетов развития сферы культуры в регионе с учетом федеральных интересов. Процедура определения таких приоритетов – организационно-управленческий процесс, его результативность напрямую зависит от того, кто какие специалисты региона привлечены к их определению, выработке культурной политики, социокультурного развития в целом, уровня их ответственности, согласованности исходных позиций и разрешения возникших противоречий. Складывающуюся практику программно-целевого управления социокультурными процессами в регионе можно рассматривать как отрицание традиционного управления в сферах культуры, с его отраслевым планированием, финансированием «от достигнутого», приписками и т.п.

В современных условиях, характеризуемых, в том числе и расширением числа субъектов культурной политики, программно-целевой метод следует рассматривать и как способ объединения всех участников разрешения проблем культуры. Как показывает анализ, программы становятся объектом приложения сил, средств. Направляемых на развитие народного художественного творчества, национальной традиционной культуры, художественных коллективов и любительских объединений, сохранения памятников истории и культуры, народных промыслов и т.п.

Мы разделяем точку зрения ученых, считающих, что программирование социокультурного развития региона, как метод управления в новых условиях представляет собой вполне успешную, как нам представляется , попытку объединить усилия федерального и регионального уровней управления. Программа – своеобразный инструмент управления в условиях самостоятельности региона, недостатка средств, понимания ответственности за поддержание сложившихся стандартов культуры и их развитие. Программа включает в себя процессы анализа реалий социокультурного состояния, оценки сил, средств, прогнозирование возможных результатов под влиянием управляемых воздействий. Новые условия программирования социокультурного развития, относительная самостоятельность регионов в этом плане, предполагают наличие в республиках, регионах – краях, областях, автономных округах, высококлассных специалистов программирования и прогнозирования, способных осуществлять этот процесс, как на стадии разработки, так и на стадии внедрения программ.

Российские ученые относят программирование к инновациям социокультурного развития регионов, в частности, в практике управления культурой, получившей дальнейшее развитие в исследуемый период, особенно в 90-е гг. Первыми обратились к этому методу Администрация и учреждения культуры Тверской, Омской, Псковской, Калининградской, Смоленской и ряда других областей и республик РФ.

Программу от привычного планирования в отрасли культуры отличает ориентация не на количество и качество культурных услуг, предлагаемых учреждениями и организациями, а на конкретный результат, на решение актуальных социокультурных проблем региона. Такая программа, как правило, рассчитана на несколько лет, долгосрочную перспективу. Ее составными разделами (блоками) принято считать: оценку реального положения дел к началу разработки программ (этот раздел называют также анализом социокультурной ситуации); цели программы, формируемые в терминах желаемого результата в итоге ее реализации; сроки (время) реализации программы; пути и средства достижения планируемого результата. Критический анализ известных программ и предварительных результатов их выполнения на отдельных направлениях дает основание утверждать, что программирование и проектирование становятся все более действенным механизмом управления, целевого взаимодействия

федеральных и региональных органов управления в отрасли культуры.

Использованные источники:

1. Брижатова С.Б. Государственная поддержка культуры как системообразующее основание формирования региональных программ социокультурного развития // Роль образования в формировании экономической, социальной и правовой культуры: сборник научных трудов Международной научно практической конференции. - СПб.: Изд-во СПбУУиЭ, 2014. – С. 367-370.
2. Брижатова С.Б. Технологии формирования региональных программ социокультурного развития в современной России: монография /С.Б. Брижатова. - 2-е изд. - Барнаул: Изд-во АлтГАКИ, 2008. - 91 с.

УДК 336.02

Брилль В.Е.
студент
Сверчков М.Н.
студент
РАНХиГС, Уральский институт управления - филиал
Россия, г. Екатеринбург

СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО ВЫРАВНИВАНИЯ В ГЕРМАНИИ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности финансового выравнивания в Германии. Раскрываются стадии финансового выравнивания в Германии и определены его результаты в 1970-2006 гг. Выявлено влияние сложившийся системы финансового выравнивания на экономическое состояние земель.

Ключевые слова: фискальный федерализм, финансовое выравнивание, межбюджетные трансферты

Abstract: The article describes the features of financial equalization in Germany. Disclosed stage of financial equalization in Germany and its results are identified in the 1970-2006 biennium. The effect of the current financial equalization system the economic condition of the states in Germany.

Key words: fiscal federalism, financial equalization, intergovernmental transfers.

В современном мире эффективность социально-экономического развития любого государства во многом определяется состоянием системы публичных финансов, в первую очередь бюджетной системы.

Среди прочих бюджетных отношений в федеративном государстве первостепенное значение приобретают межбюджетные отношения. В Российской Федерации они постоянно находятся в центре внимания органов власти, научного сообщества. Совершенствование названных отношений является важнейшей задачей, решаемой в ходе проводимой бюджетной реформы. В современных экономических условиях субъекты Российской Федерации, муниципальные образования сталкиваются с проблемами

обеспечения сбалансированности бюджетов, снижения занятости населения, сокращения финансовых ресурсов на осуществление капитальных вложений и другими проблемами. В этой связи необходима разработка и реализация мер, направленных на смягчение последствий экономического кризиса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях, осуществление структурных преобразований в системе межбюджетных отношений и повышение их эффективности в среднесрочной перспективе, а также повышение качества управления бюджетным процессом в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях. В сложившейся ситуации развитие межбюджетных отношений представляется одной из первоочередных задач государства. В частности, в Концепции развития межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 г. в качестве основных направлений были названы корректировка механизмов оказания финансовой помощи органам государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, а также совершенствование системы разграничения расходных обязательств между органами государственной власти и местного самоуправления[56]. Реализация предлагаемых мер по повышению эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации, а также мер, направленных на смягчение негативных последствий экономического кризиса на субъекты Российской Федерации и муниципальные образования, обеспечит дальнейшее развитие системы межбюджетных отношений и будет способствовать повышению эффективности бюджетной системы Российской Федерации на основе сочетания принципов самостоятельности бюджетов всех уровней и единства их общих интересов.

В свете названных задач необходимым представляется изучить соответствующий зарубежный опыт. Наиболее интересным для дальнейшего развития и реформирования межбюджетных отношений в России можно считать опыт ФРГ. «Исторически именно германская финансово-правовая наука оказывала на протяжении всего XIX в. определяющее влияние на становление российского финансового законодательства (в том числе бюджетного) и отечественной науки финансового права. Кроме того, Россию и ФРГ объединяет, прежде всего, общность модели бюджетного кооперативного федерализма как таковой. Одной из первоочередных задач межбюджетного регулирования в ФРГ является устранение экономического отставания регионов Восточной Германии. Таким образом, именно опыт Германии может быть наиболее полезным в дальнейшем реформировании межбюджетных отношений в РФ, в том числе в части реформирования бюджетных отношений между субъектами Федерации – донорами и

[56] О Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года: Распоряжение Правительства РФ от 08.08.2009 № 1123-р. Доступ из справ.-прав. системы КонсультантПлюс.

финансово ослабленными субъектами Федерации»57.

Прежде всего, необходимо рассмотреть характеристики бюджетной системы Германии.

Германия состоит из 16 земель. 10 земель, включая Западный Берлин, образовывали ФРГ с 1949 по 1990 г. Пять земель Восточной Германии были присоединены к ФРГ в 1990 году, одновременно с этим Берлин получил дополнительные права и стал самостоятельной землей.

Современная федеральная налоговая система страны представляет собой попытку примирить два противоречащих друг другу принципа, которые присутствуют в немецкой конституции. С одной стороны, правительства земель являются автономными и независимыми друг от друга и от федерального правительства в бюджетной политике; и несут личную ответственность за эффективное выполнение своих задач. С другой стороны, немецкая конституция требует от земель обеспечения «единых стандартов жизни на всей территории Германии» 58. Противоречие между этими двумя принципами возникает из-за больших различий в экономическом развитии и, следовательно, налоговом потенциале отдельных земель. Эти различия требуют создания системы трансфертов между землями для достижения более высокой степени равенства. При этом в Германии земли не могут самостоятельно формировать свои налоговые доходы, поскольку статья 105 Основного закона Федеративной Республики Германия (**далее** - Основной закон ФРГ) не наделяет их необходимыми полномочиями по установлению налогов59. В результате отдельные земли не могут изменять параметры основных налогов и не возникает дополнительной налоговой конкуренции между землями.

Стабильность бюджетной системы Германии обеспечивается закреплением основных принципов ее построения в Основном законе Федеративной Республики Германия. Однако сложная современная экономическая ситуация требует дополнительного надстроечного механизма для обеспечения финансового выравнивания. В качестве такого механизма используется Länderfinanzausgleich (LFA), основанный на перераспределении НДС, как наиболее чувствительного налога к конъюнктуре рынка. Данный дополнительный механизм используется уже после распределения доходов между землями и между землями и федерацией. LFA представляет собой трехступенчатый процесс. На первом этапе 75 процентов от общей суммы доходов от НДС распределяются между землями на равной основе на душу населения. Оставшиеся 25 процентов от общей суммы доходов от НДС переводятся в земли с наименьшей долей налоговых поступлений от всех государственных налогов на душу населения

[57] Морозова О.С. Правовое регулирование межбюджетных отношений в ФРГ: автореф.дис. … кандидата экономических наук. М., 2013. 27 с.

[58] Büttner, T. Fiscal Federalism and Interstate Risk Sharing: Empirical Evidence from Germany // Economics Letters. 2002. № 74. P. 195–202.

[59] Вальдхофф К. Финансовое выравнивание в Федеративной Республике Германия и его реформа // Сравнительное конституционное обозрение. 2015. № 2 (105). С. 11 - 21, 13

и уровень которых не превышает 92 % от среднего уровня бюджетной обеспеченности земли по стране.

На второй стадии налоговый потенциал и потребности в ресурсах рассчитываются для всех земель. Налоговый потенциал определяется суммой налоговых доходов земли и 50 % (64 % после 2005 года) местных налогов, собираемых на её территории. Потребность в ресурсах рассчитывается путем умножения суммы налоговых поступлений в среднем на душу населения в Германии на количество населения соответствующей земли. Разница между налоговым потенциалом и потребностью в ресурсах определяет, получает ли земля дополнительные горизонтальные переводы в рамках LFA. Наименее обеспеченные земли получают межбюджетные трансферты для достижения 92 % от среднего уровня бюджетной обеспеченности земли по стране.

На третьем этапе федеральное правительство платит «дополнительные трансферты» землям в целях дальнейшего сокращения различий в налоговых поступления в расчете на душу населения. Эти гранты общего назначения (т.н. Bundesergänzungszuweisungen) рассчитываются на основе специальных финансовых потребностей и предназначены для слабых в финансовом отношении земель. До 1995 года общий объем этих грантов был ограничен на уровне двух процентов от общего объема поступлений от НДС. Реформа 1995 г. подняла эту границу и значительно возросла роль этих выплат в целях обеспечения земель Восточной Германии60. Кроме того, были введены дополнительные гранты для небольших земель Западной Германии и всех земель Восточной Германии. В 2000 году 11 из 16 земель получили дополнительные гранты. Дискреционный характер этих новых грантов уменьшил прозрачность системы финансового выравнивания в Германии 61.

Подводя итог, отметим, что система выравнивания в Германии включает в себя следующие этапы: (1) Разделение налоговых поступлений от общих налогов между федеральным правительством и правительствами земель; (2) LFA, который состоит из трех стадий (2A) горизонтальное перераспределение доходов от НДС, (2B) горизонтальные выравнивающие платежи (2C), вертикальные дополнительные трансферты из федерального бюджета бюджетам земель.

Рассмотрим статистические данные, характеризующие вертикальное и горизонтальное выравнивание в Германии.

В Таблице 1 представлены статистические данные для Западной Германии с 1970 по 1994 г. В 1970 г. реальный ВВП на душу населения среди 10 западно-германских земель колебался от 82 до 171 % от среднего федерального уровня со стандартным отклонением в размере около 16 процентов. В течение следующих двух с половиной десятилетий, диапазон

[60] Pitlik H., Schneider F., Strotmann H. Legislative Malapportionment and the Politicization of Germany's Intergovernmental Transfer System //Public Finance Review. 2006. № 34. p 637-662.

[61] Guihéry L. An Economic Assessment of German Fiscal Equalization Schemes since 1970: What Prospects for a Unified Germany? // Public Finance and Management. 2001. № 1. P. 393-419.

слегка сужен от 83 до 167 % от среднего показателя. Стандартное отклонение от среднего значения остается практически неизменным (15 %). Следует отметить, что подушевые трансферты от НДС и межземельные трансферты существенно не изменились в процентах от среднего ВВП с течением времени. Межземельные трансферты даже упали как в абсолютной величине, так и в отношении к ВВП. Тем не менее, федеральные трансферты заметно выросли (как в абсолютной величине, так и в процентах от ВВП), особенно после объединения Германии.

Таблица 1

Западно-германские земли[62,63]

Год		Значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
1970	Валовой внутренний продукт	12942	2044	10674	22174
	Чистый национальный доход	10177	1550	8228	16983
	Общая сумма налогов на доходы	2930	1496	1997	10735
	НДС-трансферты	-3,71	117,44	-502,43	184,34
	Трансферты от земель	0	63,28	-204,22	152,91
	Федеральные гранты	1,98	2,75	0	7,57
1980	Валовой внутренний продукт	16711	2418	14222	28444
	Чистый национальный доход	12892	1799	10892	20902
	Общая сумма налогов на доходы	4166	1825	2746	14200
	НДС-трансферты	-6,46	152,47	-784,65	143,11
	Трансферты от земель	0	69,95	-136,42	186,09
	Федеральные гранты	16,01	21,32	0	55,93
1990	Валовой внутренний продукт	20300	3083	16876	33441
	Чистый национальный доход	15694	2461	13055	25468
	Общая сумма налогов на доходы	4530	1771	2,802	13,533
	НДС-трансферты	-8,72	203,01	-599,34	278,52
	Трансферты от земель	0	105,78	-135,13	497,33
	Федеральные гранты	26,01	47	0	199,36
1994	Валовой внутренний продукт	20836	3208	17230	34867
	Чистый национальный доход	15631	2580	12567	25823
	Общая сумма налогов на доходы	5115	2057	3412	16688
	НДС-трансферты	-114,94	217,31	-1,023	119,33
	Трансферты от земель	0	71	-142,63	389,47

[62] Hepp R., Hagen J. Interstate Risk Sharing in Germany: 1970-2006. ZEI Working Paper B10-03. ZEI, University of Bonn, 2010.
[63] В ценах 1991 г.

	Федеральные гранты	53,12	183,66	0	1435,81

В таблице 2 мы приводим те же базовые статистические данные, но уже после объединения Германии и начала реализации LFA с 1995 по 2006 год. Анализ динамики показывает сокращение разрыва между «бедными» и «богатыми» землями в течение указанного периода, что закономерно в связи с увеличением трансфертов.

Таблица 2

Германия в целом[64]

Год		Значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
1995	Валовой внутренний продукт	19876	4661	10641	34144
	Чистый национальный доход	15018	3056	8310	19471
	Общая сумма налогов на доходы	4473	2365	1143	17101
	НДС-трансферты	-19,3	382,58	-1,282,29	713,62
	Трансферты от земель	-5,19	157,65	-163,71	539,72
	Федеральные гранты	127,76	222,21	0	1425,11
2000	Валовой внутренний продукт	21818	5185	12169	37108
	Чистый национальный доход	16123	3344	8743	20723
	Общая сумма налогов на доходы	5317	2664	1420	18812
	НДС-трансферты	-55,63	536,61	1768,98	880,9
	Трансферты от земель	-7,61	228,42	-402,51	710,22
	Федеральные гранты	130,48	209,4	0	1325,25
2006	Валовой внутренний продукт	23050	5350	13492	38581
	Чистый национальный доход	17400	3726	9344	23410
	Общая сумма налогов на доходы	5207	2354	1540	16965
	НДС-трансферты	-48,29	531,84	-2156,43	845,41
	Трансферты от земель	-6,87	200,62	-326,69	629,58
	Федеральные гранты	130,07	240,65	0	670,25

В таблицах 3 и 4 представлены аналогичные статистические данные отдельно для Восточной и Западной Германии в период 1995 по 2006 год. Статистические данные показывают значимые отличия в экономическом развитии данных земель. Средний чистый государственный доход на душу населения в 2006 году в Западной Германии на 78 % больше, чем в Восточной Германии. За 12 лет этот разрыв увеличился. В 2006 году, ВРП на душу населения земель в Восточной Германии все еще значительно меньше, чем в западной Германии. Налоговый потенциал, измеренный в

[64] Hepp R., Hagen J. Interstate Risk Sharing in Germany: 1970-2006. ZEI Working Paper B10-03. ZEI, University of Bonn, 2010.

среднем объеме налоговых поступлений на душу населения в Западной Германии на 160 % больше, чем в Восточной Германии.

Таблица 3

Восточно-германские земли[65]

Год		Значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
1995	Валовой внутренний продукт	12981	3489	10641	19981
	Чистый национальный доход	9817	2274	8310	14364
	Общая сумма налогов на доходы	1933	1172	1143	4277
	НДС-трансферты	537,42	250,62	42,51	713,62
	Трансферты от земель	228,91	153,93	132,48	539,72
	Федеральные гранты	416,2	31,66	386,92	476,09
2000	Валовой внутренний продукт	14078	2833	12169	19794
	Чистый национальный доход	10243	1746	8743	13714
	Общая сумма налогов на доходы	2159	1029	1420	4211
	НДС-трансферты	671,08	308,51	54,47	880,9
	Трансферты от земель	300,30	202,43	183,40	710,22
	Федеральные гранты	427,31	35,23	391,08	493
2006	Валовой внутренний продукт	15087	1919	13492	18726
	Чистый национальный доход	10707	1185	9344	12930
	Общая сумма налогов на доходы	2319	1104	1540	4483
	НДС-трансферты	600,81	239,02	150,14	845,41
	Трансферты от земель	271,06	181,68	164,24	629,58
	Федеральные гранты	603,08	42,13	523,87	670,25

Таблица 4

Западно-германские земли[66]

Год		Значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
1995	Валовой внутренний продукт	27780	2757	18551	34144
	Чистый национальный доход	16455	978	13550	19471
	Общая сумма налогов на доходы	5174	2118	3428	17101
	НДС-трансферты	-173,08	245,34	-1282,29	100
	Трансферты от земель	-69,85	76,5	-163,71	377,35
	Федеральные гранты	48,09	182,8	0	1425,11
2000	Валовой внутренний продукт	23879	3421	19766	37108

[65] Hepp R., Hagen J. Interstate Risk Sharing in Germany: 1970-2006. ZEI Working Paper B10-03. ZEI, University of Bonn, 2010.
[66] Ibid.

	Чистый национальный доход	17689	1300	15535	20723
	Общая сумма налогов на доходы	6159	2310	3688	1882
	НДС-трансферты	-249,15	401,5	1768,98	253,08
	Трансферты от земель	-89,61	152,26	-402,51	594,66
	Федеральные гранты	51,43	159,63	0	1325,25
2006	Валовой внутренний продукт	25074	3840	20410	38581
	Чистый национальный доход	19101	1667	16608	23410
	Общая сумма налогов на доходы	5942	1995	3904	16965
	НДС-трансферты	-213,28	453,78	-2156,43	311,97
	Трансферты от земель	-77,52	132,14	-326,69	513,78
	Федеральные гранты	9,83	29,17	0	242,81

Также таблицы показывают увеличение размера получаемых трансфертов восточно-германскими землями в расчете на душу населения. Поступления от LFA увеличились с 229 до 271 евро в расчете на душу населения, среднедушевые горизонтальные платежи в Западной Германии увеличились с 70 до 78 евро за тот же период. В то же время федеральные гранты для Восточной Германии в среднем на душу населения увеличились с 416 до 603 евро, в то время как федеральные гранты, выплачиваемые западногерманским землям, снизились с 48 до 10 евро на душу населения.

За период с 1995 по 2006 год роль федеральной системы выравнивания снижается до 19,4 %, в то время как значение межземельных трансфертов и дополнительных федеральных субсидий не изменяется.

Таким образом, немецкая система финансового выравнивания включает в себя сочетание вертикального и горизонтального выравнивания. Горизонтальное выравнивание направлено на смягчение различий в финансовом потенциале земель и сближение показателей относительно среднего. Для окончательной корректировки федеральное правительство использует и специальные федеральные гранты после завершения выравнивания между землями. Необходимость финансового выравнивания в Германии обусловлена необходимостью обеспечения равных условий жизни граждан на всей территории страны и основана на принципах солидарности и взаимной ответственности земель.

На наш взгляд, наибольшее перераспределение доходов происходит между федерацией и землями на первом этапе выравнивания, а наименьший вклад вносит последняя стадия выравнивания, когда федеральное правительство распределяет дополнительные федеральные гранты. Такая система является менее прозрачной, тем не менее, гораздо более эффективной в устранении различий в налоговых поступлениях земель и защиты бюджетов земель от воздействия асимметричных шоков. Сложившаяся система финансового выравнивания в Германии обладает, с

одной стороны, стабильностью, а с другой – гибкостью к изменяющимся экономическим условиям.

В целом при существующей системе финансового выравнивания земли не имеют заинтересованности в дальнейшем повышении своего финансового потенциала, поскольку федерация, фактически, не поощряет эффективную работу правительств земель, а наоборот, наказывает, перераспределяя доходы от таких земель в более бедные земли в рамках системы выравнивания.

Использованные источники:

1. Вальдхофф К. Финансовое выравнивание в Федеративной Республике Германия и его реформа // Сравнительное конституционное обозрение. 2015. № 2 (105). С. 11-21.
2. Морозова О.С. Правовое регулирование межбюджетных отношений в ФРГ: автореф.дис. … кандидата экономических наук. М., 2013. 27 с.
3. О Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года: Распоряжение Правительства РФ от 08.08.2009 № 1123-р. Доступ из справ.-прав. системы КонсультантПлюс.
4. Büttner, T. Fiscal Federalism and Interstate Risk Sharing: Empirical Evidence from Germany // Economics Letters. 2002. № 74. P. 195–202.
5. Guihéry L. An Economic Assessment of German Fiscal Equalization Schemes since 1970: What Prospects for a Unified Germany? // Public Finance and Management. 2001. № 1. P. 393-419.
6. Hepp R., Hagen J. Interstate Risk Sharing in Germany: 1970-2006. ZEI Working Paper B10-03. ZEI, University of Bonn, 2010.
7. Pitlik H., Schneider F., Strotmann H. Legislative Malapportionment and the Politicization of Germany's Intergovernmental Transfer System //Public Finance Review. 2006. № 34. p 637-662

УДК 364.07

Булгучев Х. Г.
студент магистратуры 3 курса
направление подготовки магистратуры «Государственное и муниципальное управление»
Тимейчук Л. Н.
ст. преподаватель
кафедра экономики, финансов и природопользования
ФГБОУ ВО ЮРИУ РАНХ и ГС
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ИНГУШЕТИЯ

Статья посвящена исследованию организационно-управленческих аспектов социальной защиты населения в Республике Ингушетия. В статье рассматриваются особенности функционирования и основные показатели

организации социальной защиты населения в республике. Дана оценка мероприятиям, проводимым региональными органами власти в области социальной защиты и поддержки. Наряду с анализом правовой базы социальной политики Ингушетии, охарактеризованы значимые проблемы социальной поддержки и социального обеспечения населения, предложены рекомендации по их решению.

Ключевые слова: социальная защита, социальная поддержка, социальное обслуживание, социальная политика региона.

The article is devoted to organizational and managerial aspects of social protection in the Republic of Ingushetia. The article discusses the features of functioning and the main indicators of social protection of the population in the Republic. Assess the activities undertaken by regional authorities in the field of social protection and support. Along with the analysis of legal base of social policy of the Republic of Ingushetia is characterized by significant problems of social support and social security, offers recommendations for their solution.

Key words: social protection, social support, social services, social policy in the region.

Высокая рождаемость, значительные темпы роста населения, сложная современная экономическая ситуация в стране и достаточно низкий уровень жизни и среднедушевых денежных доходов населения в Ингушетии, обусловили приоритет мер социальной защиты населения и отдельных его наиболее социально уязвимых групп как важнейшего инструмента преодоления негативных последствий социального неравенства и бедности.

В соответствии с планом первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности Республики Ингушетия в перечень первоочередных мероприятий, помимо достижения финансовой устойчивости республиканского бюджета, развития производственного сектора и предпринимательства региона, снижения напряженности на республиканском рынке труда и содействия занятости населения, включены повышение качества жизни населения и социальная поддержка наиболее уязвимых категорий граждан [1].

Для её достижения Правительством и органами исполнительной власти Республики Ингушетия, включая органы социальной защиты населения, в рамках реализации первоочередных мероприятий решаются следующие задачи:

1. Исполнение обязательств республики по оказанию мер социальной поддержки отдельным категориям граждан, установленных федеральным и региональным законодательством с учетом адресности предоставления социальной помощи, услуг и льгот.
2. Содействие созданию благоприятных условий для улучшения положения семей с детьми, в том числе многодетных.
3. Создание условий для отдыха, оздоровления и улучшения состояния здоровья детей и подростков.

4. Развитие системы социального обслуживания, улучшение качества предоставления социальных услуг и совершенствование форм социального обслуживания.

Рассматривая эффективность решения перечисленных задач отметить, что с каждым годом социальной поддержкой охватывается все большее количество населения Ингушетии (таблица 1).

Таблица 1.

Основные показатели социальной сферы и социальной поддержки населения в Ингушетии [2]

Показатели	2005	2010	2011	2012	2013	2015
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	2737	9630	11562	12322	13821	14346
Средний размер назначенных пенсий, руб.	2007	5694	6280	7116	8103	9141
Численность пенсионеров, тыс. человек	57	75	83	87	91	94
Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта, %	55,2	22,1	18,5	17,1	19,5	24,9
Среднемесячный размер субсидий на одну семью, руб.	337	548	738	813	1042	773
Число семей, получивших субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, тыс.	31,0	18,7	15,4	20,5	13,2	5,8
Среднемесячный размер социальной поддержки на одного пользователя, руб.	75	184	283	248	177	355
Численность граждан, пользующихся социальной поддержкой по оплате жилого помещения и ЖКУ, тыс. чел.	296,5	325,9	266,8	291,6	263,7	333,9

Нормативно-правовую базу социальной защиты населения в целом в Российской Федерации, и в Республике Ингушетия составляют положения Конституции РФ, Федеральных законов, постановлений Правительства, а также республиканские законодательные акты, а также положения государственной программы РФ «Социальная поддержка граждан», утвержденной постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 296, государственной программы РФ «Развитие Северо-Кавказского Федерального округа» на период до 2025 года», утвержденной постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 309, Стратегией социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 6 сентября 2010г. № 1485-р.

В соответствии с основными направлениями социальной политики Ингушетии обеспечивается государственная социальная поддержка семьи, материнства, детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социального обслуживания путем предоставления спектра социальных услуг лицам, находящимся в трудной жизненной ситуации, устанавливаются

пособия, выплаты и иные гарантии.

Все данные направления осуществляются Министерством труда, занятости и социального развития Республики Ингушетия, которое является отраслевым органом Правительства республики, созданным в целях единого управленческого координирующего звена, способного оптимально организовать комплексное управление функционированием системы социальной помощи.

Министерством труда, занятости и социального развития Ингушетии обеспечивается выплата, установленных законодательством социальных пособий и компенсаций различным категориям граждан, а также по созданию системы реабилитации инвалидов.

Численность получателей ежемесячных денежных выплат (ЕДВ) в Ингушетии на начало 2016 года составила 77685 человек, из них свыше одной ЕДВ получают 162 человека. При этом средний размер назначенных ежемесячных денежных выплат на человека составил в республике 2182 рублей на общую сумму 169522,4 тысяч рублей. Данные выплаты относятся к мерам социальной поддержки населения, которые финансируются из федерального бюджета в соответствии с федеральным законодательством.

По данным Отделения Пенсионного фонда Российской Федерации по Республики Ингушетия по состоянию на 1 сентября 2015 г. в Республике Ингушетия численность инвалидов, получающих ежемесячную денежную выплату, составляет 58879 человек, в том числе: инвалиды 1 группы - 5569 чел.; инвалиды 2 группы - 34992 чел.; инвалиды 3 группы - 5159 чел.; дети - инвалиды - 13159 чел.

По состоянию на 01.01.2016г. на учете в Минтруде Ингушетии состоит - 110 чел. из числа граждан пострадавших от воздействия радиации вследствие катастрофы на ЧАЭС. За отчетный период произведены выплаты чернобыльцам на общую сумму 3892,9 тыс. руб.

К категории льготников субъектов России, меры социальной поддержки которых финансируются из регионального бюджета субъекта РФ отнесены: 1) ветераны труда; 2) труженики тыла; 3) реабилитированные лица и лица, признанные пострадавшими от политических репрессий; 4) другие категориям граждан в соответствии с нормативными правовыми актами и региональными программами субъектов РФ (многодетные семьи, малоимущие семьи и др.). Указанным категориям граждан, в качестве мер социальной помощи положен набор социальных услуг (см. табл. 2).

Социальная поддержка в Ингушетии предоставляется: 1) группам лиц вне зависимости от дохода получателя (семьи получателя) и 2) семьям и одиноко проживающим гражданам, которые имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного Правительством Республики Ингушетия. В 1 полугодии 2016 г. величина прожиточного минимума по Республике Ингушетия составила для всего населения 9041 руб., в том числе: трудоспособное население - 9309 руб., пенсионеры - 7123 руб., дети - 9145 руб. [4].

Таблица 2.

Общая численность граждан, получивших денежные компенсации в Республике Ингушетия в 2015 году(человек) [3]

Денежные компенсации на								
проезд на городс-ком транс-порте	проезд на приго-родном транспорте	проезд на междугород-ном транс-порте	приоб-ретение лекарст-венных средств и оплату медицинских услуг	санатор-но-курорт-ное лечение или пребывание в доме отдыха	оплату услуг связи	питание	приоб-ретение одежды, обуви, пред-метов первой необхо-димости	другие цели
Из федерального бюджета								
-	-	1086	493	1159	-	1054	1054	21926
Из регионального бюджета								
-	1086	493	1159	-	–	–	–	16044
Из муниципальных бюджетов								
-	-	-	-	-	–	1054	1054	5882

Единовременная материальная поддержка малоимущим семьям или гражданам предоставляется за счет средств республиканского бюджета в виде денежной выплаты один раз в течение года, размер которой определяется, исходя из степени тяжести жизненной ситуации и в зависимости от материально-бытового положения заявителя, но не может быть менее пяти тысяч рублей и превышать десять тысяч рублей [5].

Поддержка многодетной семьи осуществляется посредством реализации социальных гарантий, в виде пособий, ежемесячных денежных выплат на обеспечение детей бесплатной школьной формой, лекарствами, проездом в городском транспорте, предоставление ежемесячных денежных выплат с последующей ежегодной индексацией на полноценное питание беременных женщин, кормящих матерей и детей от одного года до трех лет жизни, а также компенсации по оплате ЖКУ и др. Семьям с несовершеннолетними детьми, имеющим среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, осуществляется выплата ежемесячного пособия на ребенка.

В соответствии с республиканским законодательством для получения указанных льгот и компенсаций необходимо получить удостоверение многодетной семьи, утвержденное постановлением Правительством РИ № 140 с изм. от 24 июля 2013 г., удостоверение о праве на бесплатный проезд на городском транспорте, а также встать на учет в республиканский регистр многодетных семей в отделах субсидий Минфина.

Вне зависимости от дохода многодетным семьям, имеющим 3 и более детей, предоставляются ежемесячные денежные выплаты на каждого ребенка и на оплату ЖКУ. Выплаты в республике получают 28 146 многодетных семей, которые характеризуются достаточно низким уровнем

доходов, низким качеством жизни и нестабильным положением. Размеры предоставляемых пособий остаются все еще неоправданно низкими и не обеспечивают реальную поддержку семей в их расходах на содержание, обучение, лечение и развитие детей.

В 2015 году произведены выплаты единовременного пособия на рождение ребенка и ежемесячного пособия по уходу за ребенком на сумму 1946003,1тыс. руб. и ежемесячного детского пособия на общую сумму 178865,8 тыс. руб. Выплата беременным женам военнослужащих составила – 643,9 тыс. руб.

Произведена выплата единовременного денежного пособия семьям при рождении 8-го-15-го ребенка, одновременно двух, трех и более детей согласно постановлению Правительства РИ от 02.02.2009г. №26 на сумму 2272,0 тыс. руб.

Произведены выплаты ветеранам труда на сумму 4528,3 тыс. руб. и труженикам тыла на сумму 2846,6 тыс. руб., а также выплаты денежной компенсации за проезд гражданам РФ из числа реабилитированных лиц на сумму - 6738,6 тыс. руб.

В рамках реализации государственной подпрограммы «Содействие занятости населения на 2014-16 гг. в Республики Ингушетия» в 2015 году были предусмотрены средства на реализацию мероприятия по профессиональному обучению (переобучению) женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, в размере 675 тыс.руб.

Кампания по отдыху и оздоровлению детей в период летних каникул является одним из приоритетных направлений социальной политики в Республике Ингушетия, на финансирование которой из регионального бюджета направлены средства в сумме 111 234,72 тыс. руб. В 2015 году в 4-х стационарных детских лагерях отдыха с круглосуточным режимом пребывания отдохнули и оздоровились 5470 детей и пришкольных лагерях дневного пребывания отдых получили 9350 детей.

По расходам консолидированного бюджета на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан Республика Ингушетия находится на 5 месте в СКФО: на 1.01.2015 г. данные расходы составили – 655 млн. руб., из них 191 млн. руб. в натуральной форме, 463 млн. руб. в денежной форме. Как видно, из вышеприведенных таблиц, основная масса мер социальной защиты и поддержки для категорий социально уязвимых лиц финансируется из федерального бюджета, а республиканский бюджет в связи с его высокой степенью дотационности не может осуществлять региональные надбавки к пенсиям, различным социальным пособиям и давать компенсационные выплаты категориям социально незащищенных лиц, отнесенных к компетенции субъектов РФ и органов МСУ [6].

Что касается социального обслуживания населения, то уровень обеспеченности учреждениями социального обслуживания в Ингушетии

крайне низок и составляет 1,6 учреждений на 100 тысяч населения, в то время как в соседних республиках он составляет: РСО Алания -4,7; КБР - 2,4; Дагестан-3,3; Чеченская Республика-2,8. В настоящее время в Республике функционируют всего 7 учреждений социального обслуживания населения, загруженность которых невелика (см. табл.3). Количество обслуживаемых граждан отделениями социальной помощи на дому составляет 425 человек.

Таблица 3.

Загруженность учреждений социального обслуживания Республики Ингушетия (на 1.01. 2016 г.)

Наименование	Загруженность, человек
Троицкий детский дом-интернат для умственно отсталых детей	26, из них на постоянном постельном режиме -14.
Пседахский психоневрологический интернат	60
ГБУ «РСРЦ для несовершеннолетних»	57
Республиканский реабилитационный Центр для детей-инвалидов с ограниченными возможностями г. Магас	624
Социально-оздоровительный Центр граждан пожилого возраста и инвалидов - «Дом ветеранов» в с.п. Сурхахи	330
Детский оздоровительный лагерь «Аьрзи»	2870
Республиканский центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов в г.Назрань	286

В целом, за 2015 год социальные услуги в форме социального обслуживания получили более 5000 человек: из них на дому услуги получили 362 человек, в стационарной или полустационарной форме – более 800 человек, срочные услуги предоставлены более 4000 гражданам. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года это, в целом, на 500 человек больше.

Осуществление социальной защиты населения в республике происходит на основе программно-целевого подхода, который представлен в форме государственной программы Республики Ингушетия «Социальная поддержка и содействие занятости населения».

Основные мероприятия Программы представляют в совокупности комплекс взаимосвязанных мер, направленных на решение наиболее важных текущих и перспективных целей и задач, обеспечивающих поступательное развитие сферы социальной защиты населения республики на основе ее модернизации, что предполагает совершенствование системы социального обслуживания и социальной поддержки граждан и семей с детьми, в том числе семей, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Достижение целей и решение задач Программы осуществляется путем выполнения мероприятий одиннадцати подпрограмм Программы, взаимосвязанных по срокам, ресурсам и исполнителям. Сроки реализации Программы - 2014 - 2016 гг. К основным подпрограммам относят: «Развитие системы социального обслуживания населения», «Социальное

обеспечение населения», «Доступная среда», «Повышение качества жизни пожилых людей», «Содействие занятости населения».

Объемы бюджетных ассигнований, предусмотренных на реализацию Программы, составляют 9063174,3 тыс. рублей, в том числе по годам: в 2014 году - 2937090,7 тыс. рублей; в 2015 году - 2998832,7 тыс. рублей; в 2016 году - 3127250,9 тыс. рублей [7].

Общий экономический эффект от реализации Программы будет достигнут за счет увеличения доходов граждан. Социальная эффективность реализации мероприятий Программы будет выражена в улучшении качества жизни граждан путем предоставления мер социальной поддержки своевременно и в полном объеме, повышения качества и расширения спектра предоставляемых социальных услуг.

Косвенный социально-экономический эффект от реализации Программы будет выражаться в развитии и закреплении положительных демографических тенденций в обществе, укреплении семейных отношений и снижении уровня социальной напряженности в обществе.

Для полного удовлетворения потребностей социально незащищенных граждан в социальных услугах, отвечающих современным требованиям, необходима модернизация и развитие системы социального обслуживания населения, ее адаптация к изменяющимся правовым, социально-экономическим и демографическим условиям, в том числе путем решения кадровых проблем отрасли. В рамках решения указанных задач была принята и реализуется в настоящий период «дорожная карта» «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения Республики Ингушетия (2013 - 2018 годы)», которая призвана обеспечить доступность, повысить эффективность и качество предоставления населению услуг в сфере социального обслуживания. Также решение данных задач обусловило принятие Закона Республики Ингушетия «О социальном обслуживании граждан в Республике Ингушетия» от 10 декабря 2014 г. № 68-РЗ и утверждение Плана проведения информационно-разъяснительной работы для населения.

Таким образом, Ингушетия имеет в настоящее время слаборазвитую инфраструктуру в области социальной защиты населения. Остро ощущается недостаток специализированных учреждений социального обслуживания, которых в силу объективных причин на территории республики оказалось намного меньше, чем в других субъектах РФ.

Значительная часть мер социальной защиты и поддержки для категорий социально уязвимых лиц финансируется из федерального бюджета. Высокая дотационность республиканского бюджета обусловлена неразвитостью промышленности, дефицитом рабочих мест, высоким уровнем безработицы и не позволяет осуществлять региональные надбавки к пенсиям и различным социальным пособиям.

Тем не менее, в настоящее время в Республике Ингушетия продолжается работа по повышению уровня, качества и эффективности

предоставления социальных услуг. Форма, виды, конкретный набор социальных услуг устанавливаются исходя из анализа всего комплекса жизненных обстоятельств гражданина, степени нуждаемости в предоставлении услуг. Создаются принципиально новые условия для формирования и развития рынка социальных услуг, негосударственных организаций социального обслуживания, индивидуальные предприниматели включаются в систему социального обслуживания населения.

Действующая система социальной поддержки населения Республики Ингушетия нуждается в дальнейшей модернизации и совершенствовании. Модернизация системы социальной поддержки населения должна осуществляться поэтапно и с учетом принципа адресности, основанного на оценке доходов, который предполагает введение действенного механизма контроля и проверки нуждаемости граждан. создание системы мониторинга показателей эффективности мер, проводимых органами исполнительной власти в сфере социальной защиты. Систему мер социальной поддержки населения Ингушетии необходимо развивать с применением инновационных подходов в регулировании этого процесса, высокой долей охвата населения, адресностью и прозрачностью, значительной эффективностью социальной политики.

Использованные источники:

1. Распоряжение Главы Республики Ингушетия от 10 февраля 2015 г. № 28-рп «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности Республики Ингушетия» //Сайт правительства Республики Ингушетии [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://pravitelstvori.ru/republic (Дата обращения 2.11.2016).
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2015: Стат.сб./ Росстат. – М., 2015.
3. Реализация мер социальной поддержки отдельных категорий граждан в 2015 году: Стат.сб./ Росстат. – М. 2016.
4. Материалы сайта Территориального органа Федеральной службы статистики РФ по Республике Ингушетии [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://ingstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/ingstat/resources (Дата обращения 5.11.2016)
5. Закон Республики Ингушетия от 31 декабря 2004 г. № 40-РЗ «О мерах социальной поддержки малоимущих слоев населения»// Сайт правительства Республики Ингушетии [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://pravitelstvori.ru/republic (Дата обращения 2.11.2016)
6.Сайт Минфина Республики Ингушетии [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.mfri.ru/index.php/2013-12-01-16-49-08/social/655-2015 (Дата обращения 5.11.2016)
7. Постановление Правительства Республики Ингушетия от «21» августа 2014 г. № 155 «Об утверждении государственной программы Республики Ингушетия «Социальная поддержка и содействие занятости населения»//Сайт правительства Республики Ингушетии [Электронный

ресурс]. Режим доступа: URL: http://pravitelstvori.ru/republic (Дата обращения 2.11.2016)

УДК 338.48

Бунаков О.А., к.э.н.
доцент
кафедра сервиса и туризма
Каретина А.С.
студент 4 курса
направление подготовки «Туризм»
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Казань

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА, КАК МЕТОД «МЯГКОЙ СИЛЫ» В ДИПЛОМАТИИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Статья посвящена изучению влияния развития индустрии туризма на управление политическими процессами. Авторы на примере Республики Татарстан показывают как туризм помогает вести политический диалог между регионами и странами.

Ключевые слова: туризм, устойчивое развитие, «мягкая сила», «мягкая дипломатия».

The article is devoted to studying the influence of tourism industry development on management of political processes. The authors on the example of the Republic of Tatarstan show how tourism helps to conduct political dialogue between regions and the countries.

Keywords: tourism, sustainable development, "soft force", "soft diplomacy".

На протяжении многих столетий сила государства была соизмерима с его военными достижениями. Авторитет военного потенциала государства на международной арене дипломатических отношений невозможно отрицать, этот факт подтверждают милитаристские события начала и середины XX века: Первая мировая война, Вторая мировая война, Карибский кризис и д.р.

После массы кровопролитных действий XX века в теорию международных отношений входит такое понятие, как «мягкая сила». Данный термин был впервые сформулирован профессором Гарвардского университета Джозефом Найем в середине 1980-х годов. По его мнению, желаемых результатов в дипломатии можно добиться с помощью развитой культуры, активного гражданского общества, прогрессивного туристского потенциала и др. Данные методы формируют международный имидж страны, развивают интерес к ней не только как к военному сопернику, но и как к партнеру по обмену культурным наследием, а также повышают туристскую привлекательность государства среди иностранного населения

[4, с.192]. Все эти факторы позволяют создать особый ресурс, определяемый, как «мягкая сила».

Рассматривать туризм, как метод «мягкой силы» в России стало возможным после завершения «холодной войны», когда стал возможным беспрепятственный культурный обмен, и были сняты ограничения с международных поездок и учебных стажировок.

С каждым годом растет количество туристов, посещающих Российскую Федерацию, в 2015 году цифра стала рекордной 20,7 млн. человек, это на 8 % превышает показатели 2014 года. Данные цифры позволяют сделать выводы о ежегодно возрастающем имидже России среди зарубежных граждан. Возрастающий туристский поток, как сектор международных отношений, позволяет повысить авторитет страны не только у политической и дипломатической элиты, как это делают военный и экономический секторы, но и населения зарубежных стран, что делает авторитет более устойчивым.

Республика Татарстан является одним из «передовых» субъектов Российской Федерации. В международных отношениях Республика также не сдает своих позиций, создавая все новые и новые проекты для иностранных инвестиций.Туризм является неотъемлемой частью экономики Республики Татарстан, а Президент Республики Рустам Нургалиевич Минниханов назвал туризм, в одном из своих выступлений, второй нефтью.

Туризм, как метод «мягкой силы» в Татарстане имеет положительные прогнозы. Установление крепких туристских связей способствует укреплению международных отношений. К примеру, с 17 июня 2016 года с целью продвижения Республики Татарстан, как туристского продукта, был запущен прямой авиарейс «Казань-Франкфурт-на-Майне», что поспособствовало не только удобству туристов, но и улучшению международных отношений, ведь брендинг туристских территорий, являясь инструментом «мягкой силы», повышает эффективность туристской дипломатии в целом. Это проявляется в том, что бренд территории подает «сигнал» об открытости общества для бизнеса и туризма [2].

Таблица 1. SWOT – анализ туристского потенциала Республики Татарстан

Strengths – сильные стороны	Weaknesses – слабые стороны
-Республика с богатым уникальным культурным и историческим наследием; -На территории Республики располагаются 2 объекта исторического наследия ЮНЕСКО (Казанский Кремль, г. Болгар); -Активное лоббирование сферы туризма в Республике Татарстан со стороны государственного аппарата; - Развитая инфраструктура позволяет добраться до Казани любым видом транспорта, что способствует увеличению	-Нехватка высококвалифицированных специалистов, как в туристской сфере региона, так и в сфере продвижения Республики, как маркетингового продукта;

туристского потока; -После проведения Универсиады-2013 и Чемпионата мира по водным видам спорта-2015 Казань стала всемирно известной спортивной столицей России; - Казань позиционирует себя, как центр исламского вероисповедания России; - В Татарстане активно развит диалог культур, на одной территории проживает свыше 173 национальностей;	
Opportunities- возможности	Threats– угрозы
- В Татарстане есть возможность для развития различных видов туризма, таких как рекреационного,оздоровительного, сельского, делового и д.р. -Активно развивается международный диалог: проводятся международные форумы, чемпионаты, совещания; - Туристская привлекательность региона способствует вливанию новых иностранных инвестиций;	- Нерациональное использование ресурсов (на данный момент всего 17% Республики покрыто лесами, луговая растительность занимает 10%); -Большое количество химических заводов на территории Республики наносят вред окружающей среде;

Если говорить о туристском потенциале Татарстана, как о «мягкой силе» в международных отношениях необходимо рассмотреть все возможности Республики, через SWOT– анализ (Таблица 1).

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что метод «мягкой силы» является эффективным инструментом для ведения международного диалога. Применяя данный метод в международных отношениях можно выстроить непоколебимый имидж не только среди политической элиты, но и среди зарубежного населения.

Использованные источники:

1. Бобыло А.М. «Мягкая сила» в международной политике: особенности национальных стратегий // Вестник БГУ. 2013. №14 С.129-135.

2.Черевичко Татьяна Викторовна Туризм как инструмент публичной дипломатии // Изв. Сарат. ун-та Нов.сер. Сер. История. Международные отношения. 2014. №4 С.93-95.

3. http://tourism.tatarstan.ru/

4. Эйдельман Б.М., Бунаков О.А. Эволюция концепций управления устойчивым развитием туризма в регионах // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 1. С. 191-194.

Бунеева Н. Н.
студент 3 курса
факультет «Экономическая безопасность»
Институт экономики и управления
Овчинникова И. В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Управленческого учёта и анализа»
Кузбасский государственный технический
университет им. Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ПЕРЕХОД НА ОНЛАЙН КАССЫ

Статья посвящена переходу на онлайн кассы. Принципы работы онлайн касс, положительные и отрицательные тенденции данного перехода, а также, какими методами воспользоваться для того, чтобы перейти на онлайн кассы. И кто полностью освобожден от данного перехода.

Ключевые слова: онлайн касса, контрольно-кассовая техника(ККТ), Инспекция федеральной налоговой службы (ИНФС), модернизация, организации, индивидуальный предприниматель(ИП)

The article is devoted to the transition to online cash. The principles of online banks, positive and negative tendencies of the transition, and what methods to use in order to move on to online cash. And who are completely exempt from this transition.

Согласно Федеральному закону от 03.07.2016 № 290-ФЗ с 1 февраля 2017 года вместо будет переход на онлайн-кассы с привычных ККТ к ИНФС будут подключать только онлайн-кассы. А к 1 июля 2017 года все представители малого и крупного бизнеса должны модернизировать старые ККТ на новое онлайн оборудование [1]. Главный смысл работы новых онлайн касс заключается в том, что данные по пробитым чекам будут передаваться на сервер ИФНС. Передавать эти данные потребуется через операторов фискальных данных, с которыми каждому продавцу потребуется заключить соответствующий договор на передачу данных ФНС. Оператор фискальных данных – это посредник между кассой и ФНС. Таким оператором может быть российская организация, получившая соответствующее разрешение от государства. В режиме реального времени налоговые службы будут получать информацию обо всех кассовых операциях различных компаний с помощью новых онлайн ККТ. Принцип работы онлайн касс заключается в следующем, каждая продажа будет фиксироваться так: как только продавец пробьет чек, онлайн касса сформирует фискальный признак и отправит его на проверку оператору фискальных данных. Эту информацию оператор сохранит, а обратно продавцу передаст уникальный номер чека. Скорее всего, на это будет уходить не более 1,5 секунды. Без передачи данных оператору фискальных данных сформировать чек с номером будет попросту невозможно. Также

оператор фискальных данных передаст информацию о совершенной продаже в ИФНС. При этом продавец будет обязан пересылать электронный чек покупателю на его электронную почту или по номеру телефона, если покупатель со своего согласия предоставит данные. Кроме этого, по требованию покупателя, продавец будет обязан выдавать бумажный чек с QR кодом. Получив чек, покупатель через Интернет, в частности, может проверить, были ли сведения о покупке переданы в ИФНС. Переход на онлайн кассы имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Положительно характеризует данную ситуацию следующее: во-первых, не нужно больше стоять в огромных очередях, можно совершить все желаемые действия онлайн, так как в налоговой существует электронная постановка на учёт ККТ. Во-вторых, не нужно вести кассовый журнал. В- третьих можно полностью контролировать выручку через интернет. Доступность электронного чека в любое время позволяет больше не переживать за потерю бумажных чеков. Также положительной чертой является снижение затрат на обслуживание и ежегодную перерегистрацию ККТ. Отрицательные стороны перехода на онлайн кассы также присутствуют, и они заключаются в следующем: во-первых, расходы на переоборудование ККТ и связанные с обслуживанием. Временные и денежные расходы на обучение персонала с работой на онлайн кассах. Во-вторых, моральный дискомфорт, который заключается в том, что любая ошибка или технический сбой, что не редкость в нашей современной жизни может обернуться грандиозными проблемами. Данный проект уже смогли оценить в Московской и Калужской областях, и вот какое мнение сложилось у ФНС: «Данная технология позволяет контролировать исчисление и своевременность уплаты налогов и сборов, автоматически выявлять нарушения, что делает незаконные манипуляции с выручкой бессмысленными. Использование онлайн касс уже доказало свою эффективность»[2]. Перейти на новое оборудование можно воспользовавшись следующими методами: во-первых улучшить текущую модель, а именно новый фискальный накопитель и программное обеспечение. Устройство некоторых касс как раз позволяет это сделать. Это самый дешёвый вариант — обойдётся примерно 15 000 рублей. Сейчас все основные продавцы кассовой техники активно предлагают данную услугу. Во-вторых, купить новую кассу, так как конкуренция среди производителей нового оборудования сейчас небольшая, то и цены на онлайн кассы готовятся заряжать немалые — порядка 30 000 рублей за 1 аппарат. У бизнеса всё равно нет выбора — закон обязывает их перейти на онлайн кассы, и аппараты придётся покупать даже за неадекватно высокие деньги. Также существуют и те, кто полностью освобождён от онлайн касс. Законодатели определили виды деятельности и услуги, при оказании которых организации и ИП вправе не применять ККТ. Не применять онлайн кассы сможет лишь небольшое количество фирм и бизнесменов. Это те, кто занимается мелкими бытовыми услугами. К примеру, пошивом одежды на дому, уходом за детьми и т.п. Не потребуются новые ККТ и при продаже

некоторых видов товаров: обуви и одежды из кожи, компьютерной техники, музыкальных инструментов. Будут вправе не применять ККТ продавцы газет, мороженого, талонов и билетов, а также те, кто находится в труднодоступных местностях, где нет Интернета [3]. Регистрация и перерегистрация онлайн касс в добровольном порядке будет проходить до 31 января 2017 года, а уже с 1 февраля 2017 года регистрировать будут только онлайн ККТ. А зарегистрированные до 1 февраля 2017 года обычные кассы можно использовать до 1 июля 2017 года. Зарегистрировать онлайн ККТ можно в любой налоговой инспекции. Для этого потребуется подать заявление в бумажной форме или в электронной через кабинет ККТ (потребуется электронно-цифровая подпись) [3]. Форму заявления о регистрации ККТ в ближайшее время должна разработать ФНС России. Не стоит пренебрегать данным законом, так данный законопроект об онлайн кассах уже вступил в силу.

Использованные источники:

1. Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 03.07.2016 N 290-ФЗ (действующая редакция, 2016) [Электронный ресурс]. - режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200743/ (дата обращения 30.11.16г.)

2. Государственный реестр контрольно-кассовой техники [Электронный ресурс].- режим доступа: https://www.nalog.ru/rn42/ (дата обращения 30.11.16г.)

3. Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" от 22.05.2003 N 54-ФЗ (действующая редакция, 2016) [Электронный ресурс].- режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42359/ (дата обращения 30.11.16г.)

УДК 336.63

Буранбаева Л.З., к.э.н.
Башкирский государственный
университет сибайский институт
Ишалбаева Ф.Р.
студент 4 курса
Экономический факультет
направление «Менеджмент»
Республика Башкортостан, г. Сибай

МЕХАНИЗМ КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Статья посвящена проблеме получения кредита для малого предпринимательства.

Ключевые слова: кредит, малый бизнес.

Предпринимательство – это самостоятельная деятельность людей, имеющая значительный риск. Она направлена на получение прибыли, личного дохода, достижение своих целей. Основную часть в стране предпринимательскую деятельность занимает малый (средний) бизнес. Малый бизнес – это малое предприятие, занимающее небольшой деятельностью. Занимаясь малым бизнесом, есть, как и положительные моменты, так и отрицательные.

К положительным моментам можно отнести:

- собственный капитал
- гибкий график
- нет лимита на сумму, для заработка
- занятие тем, что вам нравиться и приносит от этого удовольствие
- выгода финансовая
- возможность взаимодействовать с более крупными предприятиями
- мобильность
- т.д.

К отрицательным моментам относятся:

- трудности с получение кредита, недоверие банков
- если были допущены просчеты, то не будет приносить прибыли
- проблемы финансирования
- нужно уделять много личного временя, на начальном этапе развития
- нужно принимать уверенно и быстро принимать решения в экстренных ситуациях
- занимаясь малым бизнесом, вы несете личную ответственность за всё
- угроза во время кризиса
- т.д.

Я бы хотела рассмотреть развитие малого бизнеса. По данной теме существует немало проблем. Одна из проблем в данной деятельности это кредитование.

Для реализации своей бизнес идеи не всегда хватает своих накопленных денежных средств, и приходиться обращаться в банки на получения кредита. На сегодняшний день кредитные ссуды предпринимателям предлагают многие банки, но получить денежную сумму не так-то легко. Вот она ГЛАВНАЯ проблема! Предприниматели жалуются на то, что кредит в банке получить сложно, на много проще занять деньги на «черном» рынке. Процентная ставка в среднем составляет 23 %.

Основной проблемой кредитования малого бизнеса банкиры именуют непрозрачность русского малого бизнеса. Второй проблемой считается недоступность надежных залогов, потому что большая часть представителей малого бизнеса не считаются обладателями ликвидного имущества.

Третий важный момент – сомнение к малому бизнесу, испытываемое банками. Российский бизнес по определению существует менее 20 лет и в данных условиях далеко не всегда может идти речь о сложившихся репутациях и кредитных ситуациях. Малого ведь бизнеса данная неувязка касается вдвойне – маленькие компании, обычно, присутствуют на рынке значительно меньше, нежели большие.

Если взглянуть под другим углом, сейчас лишь у небольшого количества кредитных организаций налажена нормальная организация работы с небольшим бизнесом. Главные трудности содержатся в неразвитости банковских технологий, часто не дозволяющих снизить издержки обращения на обработку 1-го посетителя, также в условно маленький статистике кредитования, затрудняющей конкретную оценку рисков, связанных с кредитованием небольшого бизнеса. Как следствие даже ежели у банка и есть надлежащие программы для малого бизнеса, то часто ссуды, выдающиеся по данным программам, остаются для бизнесменов труднодоступными по стоимости.

На сегодняшний день положение по кредиту отличается от того положения что было лет 9-10 назад. Для сравнения возьмем крупные предприятия и малые (средние). Для крупных предприятий процентная сватка составляет 12 %, то для малых предприятий реальные ставки начинаются с 16%, но и это большая редкость. На самом деле малые предприятия могу рассчитывать на 20-25% годовых и то если имеется приемлемый залог для банка или надежных поручителей.

Не достаточно шансов для получения тех компаний, которые действуют на рынке менее года. Ведут упрощенную бухгалтерию или не ведут её вообще.

В общем, ряд банков время от времени при поддержке государственных структур выдают займа в отсутствии залога. По уменьшенной ставкой рефинансирования 6,5%. Да и есть собственные аспекты, не во всех регионах работает данная программа. И еще из-за

мирового кризиса поднялись ставки рефинансирования, и сроки выплаты сохранились сжатыми - кредиты выдаются менее, чем на 1 год, собственно в критериях кризиса считается проблематическим моментом для бизнесмена

Использованные источники:

1. http://www.bizguru.ru/node/423
2. http://business-credit-ru.narod.ru/KREDIT_PROBLEMS
3. http://www.kreditbusiness.ru/KREDITOVANIE

УДК 001.201

Бурнашева К.С.
студент 4 курса
Институт права и экономики
ЕГУ им. И.А. Бунина
Россия, г. Елец

РОЛЬ УСТАВНОГО КАПИТАЛА В ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

В статье рассматривается проблема определения минимального размера уставного капитала акционерных обществ и порядок его формирования. Основным из стартовых источников финансовых ресурсов выступает уставный капитал, который представляет сумму средств учредителей необходимую для обеспечения уставной деятельности. Одной из проблем, с которой сталкиваются участники общества, является определение суммы первоначального уставного капитала общества. В тоже время, уставной капитал находясь в составе собственных источников финансирования, играет важную роль в определении финансовую устойчивость предприятия. Уставный капитал так же служит гарантией в деловых отношениях с партнерами и государственными органами, выступая при этом залоговым средством, гарантирующем возмещение задолженности, оплату товаров и услуг и иных обязательств.

Рассмотрим на примере ПАО «Елецгидроагрегат» данную проблему.

Уставный капитал ПАО «Елецгидроагрегат» на момент формирования составляет 57 713 рублей. Однако, в соответствии с Федеральным законом № 208 – ФЗ от 26.12.1995 года (редакция от 02.06.2016 г.) «Об акционерных обществах» минимальный уставный капитал публичных обществ должен составлять сто тысяч рублей, а непубличных обществ – десять тысяч рублей [2, с.5]. В течение всего периода функционирования общества (1992 год – по настоящее время) размер уставного капитала остается неизменным .

Проанализируем состояние и движение собственного капитала, ПАО «Елецгидроагрегат» за 2013-2015 гг. (таблицы 1)

Таблица 1

Состав и структуру собственного капитала ПАО «Елецгидроагрегат»

Наименование показателя	Годы			Отклонение от 2013г.			
	2013	2014	2015	2014		2015	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
I. Собственный капитал (фактический), тыс. руб.	337639	344736	421226	7097	102,10	83587	124,76
В том числе							
1.Уставный капитал (фактический), тыс. руб.	58	58	58	0	100,00	0	100,00
- в % к собственному капиталу	0,17	0,16	0,14	-	-	-	-
2.Собственные акции, выкупленные у акционеров, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
- в % к собственному капиталу	-	-	-	-	-	-	-
3.Добавочный капитал, тыс. руб.	90665	89628	89494	-1037	98,86	-1171	98,71
- в % к собственному капиталу	26,85	26,00	21,25	-	-	-	-
3.Резервный капитал, тыс. руб.	-	9	9	9	-	9	-
- в % к собственному капиталу	-	0,003	0,002	-	-	-	-
4.Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	246917	255041	331665	8124	103,29	84748	134,32
- в % к собственному капиталу	73,13	73,98	78,74	-	-	-	-

В анализируемый период не происходило привлечения дополнительных средств от учредителей, не было направлений на увеличение уставного капитала. Уставный капитал организации остался неизменным - 58 тыс. руб. Добавочный капитал ПАО «Елецгидроагрегат» уменьшился в 2014 и 2015 годах на 1037 тыс. руб. и 1171 тыс. руб. соответственно. В 2013 году предприятие не создавало резервный капитал, что является незаконным, т.к. любое акционерное общество обязано иметь резервный капитал в размере 15% от суммы уставного капитала. В 2014-2015 годах предприятием был создан резервный капитал в размере 9 тыс. руб. и на протяжение двух лет его сумма оставалась неизменной. Нераспределенная прибыль увеличилась в 2014 году на 8124 тыс. руб., а в - 2015 году на 84748 тыс. руб., что является положительным фактором, так как идет наращение прибыли предприятия, которая затем пойдет на неотложные нужды. В целом собственный капитал организации увеличился за

рассматриваемый период, а, следовательно, произойдет увеличение собственного оборотного капитала, который в свою очередь оказывает огромное влияние на финансовую устойчивость предприятия.

Таким образом, уставный капитал ПАО «Елецгидроагрегат» занимает весьма незначительную долю в составе собственного капитала предприятия и его удельный вес постепенно снижается. Данному предприятию целесообразно произвести наращивание уставного капитала.

Увеличить уставный капитал можно увеличив номинальную стоимости выпущенных ранее акций, но с изъятием из обращения старых или же выпустить новые, так называемые бонусные акции. Бонусная эмиссия акций начинается с определения коэффициента увеличения уставного капитала (К), который рассчитывается по формуле [3, с.25]:

$$УК = \frac{УКП + ДК}{УК}, \qquad (1)$$

где УКП- первоначальный размер уставного капитала,

ДК- дополнительный капитал, включаемый в уставный капитал.

В результате использования данного коэффициента происходит увеличение номинальной стоимости акций, принадлежащих каждому акционеру. При этом выпуск бонусных акций не изменяет размера собственного капитала, а всего лишь переводит его часть с одного синтетического счета на другой, что не оказывает влияния на финансовые результаты [1, с. 381-383].

В целях повышения собственных финансовых гарантий ПАО «Елецгидроагрегат» целесообразно увеличить размер уставного капитала до 5% от общей суммы собственного капитала на конец 2015 года за счет части средств добавочного капитала. В результате коэффициент увеличения уставного капитала составит:

К= (58+21061,30)/58=364,13

Влияние увеличения уставного капитала на некоторые коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, и прогнозный состав собственного капитала представлены в таблице 2.

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости после прироста уставного капитала

Показатели	На 31.12.2015г.	Рекомендуемый вариант	Абсолютные отклонения
1.Уставный капитал, тыс. руб.	58	21119,30	+21061,30
2.Добавочный капитал, тыс. руб.	89494	68432,70	-21061,30
3.Резервный капитал, тыс. руб.	9	9	-
4.Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	331665	331665	-

5.Итого собственный капитал, тыс. руб.	421226	421226	-
6.Всего источников финансирования, тыс. руб.	882850	882850	-
7.Коэффициент участия акционеров в собственных ресурсах предприятия (п.1:п.5)	0,0006	0,05	+0,0494
8.Коэффициент участия акционерного капитала в суммарных источниках финансирования (п.1:п.6)	0,0001	0,0239	+0,0238

За счет увеличения уставного капитала на 21061,30 тыс. руб. повышаются значения коэффициентов: коэффициент участия акционеров в собственных ресурсах предприятия увеличился на 0,0494 пункта, а коэффициент участия акционерного капитала в суммарных источниках финансирования на 0,0238 пункта. Рост данных коэффициентов свидетельствует об увеличении доли акционерной собственности в совокупном капитале предприятия.

На основе полученных данных можно сделать вывод, что уставный капитал играет немало важную роль для деятельности предприятия. Кроме того, что уставный капитал является гарантом имущественных прав акционеров, он так же сочетает в себе право владения и распоряжения собственностью. Руководству компании необходимо производить анализ формирования уставного капитала, который способствует изучению структуры акционерного капитала и состава акционеров. Нельзя забывать, что уставный капитал оказывает влияние и на финансовую устойчивость компании, напрямую зависящую от денежных ресурсов, в роли которых как раз таки и выступают собственные средства, способствующие сохранению платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска.

Использованные источники:

1. Краснова Г.А., Львова М.В. Функциональные составляющие категории «уставный капитал» // Фундаментальные исследования. – 2015. № 11.С. 380-384.

2. Фомин Р.Г., Дун И.Р. Анализ и диагностика собственного капитала/Международный студенческий научный вестник (г.Пенза). - 2014.№2. С. 5.

3. Юдина Н.Е. Источники формирования капитала предприятия/ Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов (11 августа 2015г., г. Курск).-2015, №8. С.24-26.

УДК 001.201

Бурячковский А. Д.
студент 1 курса
факультет Управления
Санкт-Петербургский Государственный
Экономический Университет
Российская Федерация, г. Санкт - Петербург

О ЗНАЧЕНИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ФИНАНСОВО - КРЕДИТНОЙ СФЕРЕ

Особое место в системе общего государственного контроля в Российской Федерации занимает финансовый контроль. Чтобы понять, в чем заключается роль финансового контроля, необходимо начать исследование самого понятия финансового контроля. По мнению Личугиной Е.А., «финансовый контроль – это контроль над законностью и выполнение действий в области образования. Несомненно, это распределение и использование денежных фондов нашей страны, в целях эффективного и социального развития государства. Финансовый контроль является неотъемлемой частью нашего государства в хозяйственной и финансовой деятельности». В соответствии со ст. 157 Бюджетного кодекса РФ к органам, которые осуществляют финансовый контроль, относятся Счетная палата Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, Федеральное казначейство, органы государственного (муниципального) финансового контроля, являющиеся органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных администраций). Павлова Ю.А. отмечает, что «мировой практикой выработаны ключевые принципы финансового контроля, такие как, законность, объективность, гласность, независимость.

Есть различные виды финансового контроля, например: внутренний и внешний; государственный (муниципальный) контроль; сплошной и частичный; предварительный, текущий и последующий; внутрихозяйственный и независимый». При проведении финансового контроля в социально - экономической сфере проверяется соблюдение существующего правопорядка в процессе финансовой деятельности, а также экономическая обоснованность и результативность осуществляемых действий, ну и, конечно же, соответствие их целям и задачам российского государства. Таким образом, он является важным способом обеспечения законности и целесообразности проводимой финансовой деятельности.

В настоящее время много внимания государства уделяется финансовому контролю, его законности, гласности, объективности. Как справедливо, отмечает Конюхова Т.В., «в эффективной системе государственного финансового контроля заинтересованы все субъекты бюджетного процесса, поскольку соблюдение бюджетной дисциплины позволит обеспечить интересы как российского государства, так и граждан.

Также это будет способствовать экономической безопасности государства, ведь соблюдение законности – это основание для создания жесткой системы бесперебойного поступления в бюджет государственных доходов». В России на протяжении последних десятилетий велось активное обсуждение вопроса о том, что необходимо принять закон о государственном финансовом контроле, в котором были бы закреплены основные понятия о формах и методах государственного финансового контроля, о его видах и т.д. Неоднократно теоретики обращали внимание на необходимость закрепления в законе полномочий органов государственного финансового контроля, с четким разграничением их полномочий, с их классификацией на внешние и внутренние органы, порядком проведения контрольных мероприятий во избежание параллелизма и, несомненно, повышения эффективности их работы.

В 2013 году в России началась законодательная реформа государственного финансового контроля. Нововведения в законодательстве 2013 года, касающиеся государственного финансового контроля, были проведены под девизом борьбы с коррупцией, с его новыми проявлениями в виде так называемых «откатов». Например, в новой редакции принят разд. 9 БК РФ «Государственный (муниципальный) финансовый контроль», гл. 26 «Основы государственного (муниципального) финансового контроля», который установил новый концептуальный подход в организации бюджетного контроля. Преобразования коснулись и организационно - правовых основ осуществления государственного и муниципального финансового контроля с приращением антикоррупционных задач, также вопросов по наделению финансовых органов субъектов Российской Федерации полномочиями по внутреннему государственному финансовому контролю в бюджетной сфере. Метод осуществления финансового контроля является важным и необходимым элементом. Под методом осуществления понимаются приемы и способы осуществления финансового контроля. В соответствии со ст. 267.1 БК РФ методами осуществления государственного (муниципального) финансового контроля являются проверка, обследование, ревизия, санкционирование операций. Дефиниции методов приводятся в данной статье БК РФ. Но, однако, и в этом случае при осуществлении методов финансового контроля возникают вопросы.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что финансовый контроль выполняет значительно больше функций, чем кажется, на первый взгляд. Он предотвращает правонарушения в финансовой сфере деятельности организаций. Стоит заметить, что финансовый контроль осуществляется на федеральном, региональном и местном уровнях. Необходимость принятия закона о государственном финансовом контроле назревает, что создаст единую правовую базу, позволит добиться ужесточения и неукоснительности исполнения всех нормативно - правовых актов. Тогда качество и результативность финансового контроля с каждым годом будет только улучшаться.

Использованные источники:
1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145 - ФЗ (с изм. от 03.07.2016 № 345 - ФЗ) // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3823; 2016. № 27. ч.2 Ст.4278.
2. Федеральный закон от 23.07. 2013 г. № 252 - ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ. 2013. № 31. Ст. 4191.
3. Конюхова Т.В. К вопросу о концепции проекта федерального закона "О финансовом контроле" // Журнал российского права. 2006. № 6. С. 16 - 27.
4. Личутина Е.А. К вопросу о государственном финансовом контроле // Научный альманах. №7(9). 2015. С. 130 - 133.
5. Павлова Ю.А. Финансовый контроль его формы и характеристика, основные задачи внутреннего контроля // Учет и статистика. 2010. № 17. С. 40–45 6. Ялбулганов А.А. Новое в законодательстве о государственном финансовом контроле в Российской Федерации и в методологии его осуществления // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2014. № 4. С. 175 - 190. © А.В. Воронина, 2016

УДК 001.201

Бурячковский А. Д.
студент 1 курса
факультет Управления
Санкт-Петербургский Государственный
Экономический Университет
Российская Федерация, г. Санкт - Петербург

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ И ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория и раньше, и теперь выполняет важные функции: методологическую и идеологическую. Методологическая функция — это разработка методов и средств научного инструментария, необходимых всем экономическим наукам. Назначение этой функции — отделить предмет экономической теории от объектов, которые изучаются смежными дисциплинами. Например, “конкуренция” как социальное и экономическое явление уходит корнями в круг интересов и экономической теории, и социологии, и юриспруденции. Экономическая теория рассматривает конкуренцию как ключевую категорию рынка, социология — как явление межчеловеческих отношений, юриспруденция — как потенциальную возможность образования криминогенной ситуации. Как видим, объект познания один — конкуренция, а предмет для изучения каждая наука находит свой. В целом экономическая теория является методологическим фундаментом целого комплекса наук: отраслевых (экономика промышленности, транспорта и т. д.), функциональных (финансы, маркетинг и т. д.), межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и т. д.). Особого внимания заслуживает

идеологическая функция, упоминание о которой с перестроечных времен (вторая половина 80 - х гг.) исчезло из всех учебных материалов по экономической теории, а само слово “идеология” было изъято из обращения, хотя провозглашение отказа от идеологии — это тоже идеология. Между тем, все течения экономической мысли всегда имели и имеют вполне определенные не только социально - классовые, но и национально - государственные корни. Так, меркантилизм исходил из интересов наций, борющихся за торговую гегемонию на мировом рынке; физиократы отстаивали интересы аграрных народов; классическая политэкономия так же, как и современный либерал - монетаризм, выражают интересы развитых капиталистических государств с присущим им внешнеэкономическим экспансионизмом. Марксистская политэкономия, делая ставку на антикапитализм, не могла не привлечь этим развивающиеся страны, которые не мало потеряли от диктата развитых стран в мирохозяйственных отношениях.

По словам Г. Мюрдаля, беспристрастная общественная наука никогда не существовала и логически не может существовать. Энциклопедия утверждает: “Экономическая идеология — это система идей, дающая в экономической теории адекватное отражение интересов какого - либо определенного класса, социальной группы или социально - экономической системы в целом”. При этом важным моментом является дифференциация таких категорий, как экономическая теория, экономическая наука и экономическая идеология. Самым широким понятием является экономическая теория. Она представлена двумя составляющими: экономической наукой и экономической идеологией. Следовательно, экономическая теория имеет двойственную структуру, содержит два противоречащих друг другу момента. С одной стороны, она выступает как экономическая наука. В этом своем качестве она адекватно отражает реальную экономическую действительность, что всегда можно проверить практикой. С другой стороны, различные положения экономической теории отражают интересы того или иного общественного класса, социального слоя или социально - экономической системы в целом. В этом своем качестве, т. е. в качестве экономической идеологии, экономическая теория не преследует цель — дать адекватное отражение реальной экономической действительности. В этом свойстве экономическая теория содержит другую задачу — защиту интересов “своего подопечного” — класса, социальной группы и т. д. В союзе экономической идеологии и экономической науки, образующем экономическую теорию, экономическая идеология играет определяющую роль. Следовательно, экономическая теория, будучи частью общественного сознания, нуждается в экономической идеологии и выполняет имманентную ей идеологическую функцию.

Использованные источники:

1. Виханский О.С, Наумов А.И. Менеджмент: Учебник 4 - е изд, перераб. и доп. / О.С. Виханский. - М.: Новое издание, 2006

2. Райченко А.В. Общий менеджмент: Учебник / А.В. Райченко. - М.: Буквица, 2006.

УДК 314.7

Бусева М.С.
студент 2 курса группы 122Б
Городилов Е.В.
студент 2 курса группы 122Б
Стратийчук Ю.Г.
старший преподаватель
кафедра математических методов и информационных технологий
ДВИУ РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Хабаровск

АНАЛИЗ ОТТОКА НАСЕЛЕНИЯ С ТЕРРИТОРИИ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ И СПОСОБЫ НОРМАЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ

Аннотация: в статье рассматривается проблема миграции населения из Хабаровского края и пути ее решения, которые осуществляются на государственном уровне, выявляются причины и предлагаются собственные гипотезы. Авторами обосновывается необходимость использования статистических данных для анализа сложившейся ситуации и прогнозирования возможного развития событий.

Ключевые слова: миграция, статистика, анализ данных, отток населения, скользящее среднее, экспоненциальное сглаживание.

Ни для кого не секрет, что жители Дальнего Востока «бегут» в центральные районы страны в поисках более достойного уровня жизни и более высокого уровня заработных плат. Интересен факт, что ДФО занял 36% территории Российской Федерации, однако проживает здесь не более 6 миллионов человек. В настоящее время проблема миграции коренного населения из Хабаровского края для органов государственной власти вышла на передний план. Дальний Восток – самый депопулирующий регион страны, и это обуславливает актуальность заявленного исследования, так как население края, несмотря на все принимаемые меры, продолжает сокращаться.

Рисунок 1 – Численность населения ДФО за период 1990-2015[67]

В связи с этим, объектом исследования является динамика численности населения по Хабаровскому краю, а предметом – способы решения проблемы оттока населения и «закрепления» населения на данной территории.

На сегодняшний день проблема оттока трудоспособного населения с территории Хабаровского края стала действительно регулярной темой для разработки проектов и попытки найти выходы из сложившейся ситуации. Из-за того, что жители края покидают свою малую Родину, трудовые и экономические показатели всего Дальнего Востока остаются на довольно низком уровне и в значительной степени отличаются от показателей центра России. Таким образом, цель заявленного исследования – стабилизация миграционной ситуации в Хабаровском крае. Для достижения поставленной цели выдвигаются задачи:

1. изучить доступные статистические данные;
2. произвести анализ статистических данных;
3. сформулировать основные выводы;
4. выявить причины оттока населения из края;
5. рассмотреть существующие программы закрепления населения в крае;
6. изучить предлагаемые проекты по привлечению населения и способы их реализации.

Итак, рассмотрим эту проблему, проанализировав статистические данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю.

[67]Евгений Чернышёв «Прекратится ли исход населения с Дальнего Востока?»/электронная газета «Накануне.ru»/ активная ссылка http://www.nakanune.ru/articles/112097/

ОБЩИЕ ИТОГИ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

(человек)

Годы	Выбывшие - всего	из них				Миграционный прирост - всего	из него в результате			
		в пределах России	в том числе		в зарубежные страны		передвижений в пределах	в том числе		миграционного обмена
			внутри регионов	в другие регионы				внутри регионов	между регионами	
Все население										
2000	31673	29764	13789	15975	1909	-2209	-1859	-	-1859	-350
2001	28656	27325	12978	14347	1331	-2063	-1484	-	-1484	-579
2002	26443	25364	12228	13136	1079	-1409	-1047	-	-1047	-362
2003	26946	26088	13132	12956	858	511	696	-	646	-185
2004	24168	23381	12183	11198	787	-292	-66	-	-66	-226
2005	23326	22585	11655	10930	741	-306	-306	-	-306	-
2006	23543	22812	10821	11991	731	-1408	-1420	-	-1420	12
2007	24476	23662	11813	11849	814	1904	-1609	-	-1609	3513
2008	24054	23330	11601	11729	724	706	-1333	-	-1333	2039
2009	20337	19785	9807	9978	552	52	-1172	-	-1172	1224
2010	24637	23539	11311	12228	1098	-2644	-2971	-	-2971	327
2011*	37866	37158	19541	17617	708	1842	-62	-	-62	1904
2012*	52849	49974	24957	25017	2875	-531	-4761	-	-4761	4230
2013	60231	53889	26621	27268	6342	-2975	-2638	-	-2638	-337
2014	58382	52827	25382	27445	5555	-2535	-5859	-	-5859	3324
2015	59448	51479	24266	27213	7969	-4927	-6841	-	-6841	1914

Рисунок 2 – Общие итоги миграции населения Хабаровского края[68].

[68]«Общие итоги миграции населения Хабаровского края» Федеральная службы государственной статистики по Хабаровскому краю/ материалы от 08.04.2016

Согласно представленным статистическим данным, численность жителей Хабаровского края значительно сократилась в период с 2000 по 2015 года, а количество выбывших граждан увеличилось более чем на две тысячи человек. Начиная с 2010 года, численность населения сокращалась на тысячу тысяч человек ежегодно, вплоть до 2014 года.Доля положительного миграционного прироста за пятнадцать лет составляет одну третью от всего населения, что говорит о значительном оттоке хабаровчан из края.

Проведем анализ основной тенденции в рядах динамики, используя метод простой скользящей средней по столбцу «Выбывшие всего». Суть этого метода состоит в замене фактических уровней ряда расчетными уровнями, которые в меньшей степени подвержены колебаниям. Это способствует более четкому проявлению тенденции развития. Сглаживание всегда включает некоторый способ локального усреднения данных, при котором несистематические компоненты взаимно погашают друг друга. Для того чтобы использовать этот метод, определим длину интервала сглаживания h, включающего в себя h последних уровней ряда, разобьём весь период наблюдений на участки, при этом интервал сглаживания будет как бы скользить по ряду с шагом, равным 1, рассчитаем среднюю арифметическую из уровней ряда, образующих каждый участок и заменим фактические значения ряда, стоящие в центре каждого участка на соответствующее среднее значение. Для расчетов используем пакет MS EXCEL:

Рисунок 3 – Выбор инструмента анализа «Скользящее среднее» в MS EXCEL.

Рисунок 4 – Диалоговое окно «Скользящее среднее» в MS EXCEL.

Рисунок 5 – Сглаженные уровни столбца «Выбывшие всего» по методу «Простой скользящей средней» в MS EXCEL.

Выполним сглаживание исходного ряда динамики по столбцу «Выбывшие всего» с помощью метода «Экспоненциального сглаживания». Рисунок 5 отражает заполнение диалогового окна «Экспоненциальное сглаживание» в MS EXCEL.Фактор затухания – коэффициент экспоненциального сглаживания (по умолчанию – 0,3).

Рисунок 6 – Диалоговое окно «Экспоненциальное сглаживание» в MS EXCEL.

Рисунок 7 – Сглаженные уровни столбца «Выбывшие всего» по методу «Экспоненциальное сглаживание» в MS EXCEL.

Как видно из рисунка 7 максимальный прогноз показателя «выбывшие всего» на 2016г дает метод экспоненциального сглаживания при α=0,3 (54 тыс. чел.). Прогноз на 2017г можно осуществить только методом простой скользящей средней и составит 56 тыс. чел.

Обратимся к возрастной структуре населения края, полученной на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю. Заметим, что возрастная структура населения – это распределение населения по возрастным группам и контингентам, использующаяся в целях изучения социально-экономических и демографических процессов. Возрастная структура населения позволяет дать сравнительную оценку во взаимосвязи с демографическими, социальными и экономическими характеристиками населения[69].

[69]Леонтьева В.В., Словикова М.С. ОТТОК ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ ИЗ ПРИМОРСКОГО КРАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 5-5. – С. 622-624.

Рисунок 8 – Динамика численности населения Хабаровского края по возрастным группам за период 2012-2016 гг.

Рисунок 9 – Динамика численности населения Хабаровского края по возрастным группам за период 2007-2011 гг.

Анализируя данные, можно сказать, что за последние девять лет из края уехало 54, 282 человек в возрасте от 15-19, что может быть обусловлено поступлением в более престижные вузы других регионов, выпускники которых считаются более компетентными специалистами. В то же время численность населения в возрасте от 35-39 лет выросла на 11,648 человек, что связанно с мерами, проводимыми органами местного самоуправления для развития малого и среднего бизнеса в крае. Численность населения в пенсионном возрасте (55- 70 и выше) увеличилась почти в 1,5 раза (43,179человек), предположительно потому, из-за сложившейся экономической ситуации людям пенсионного возраста стало недостаточно средств для того, чтобы покинуть регион.

Средний возраст хабаровчанина составляет 37 лет. Этот возраст входит в возрастные рамки, ограничивающие категорию лиц под названием «трудоспособное население». По мнению доктора экономических наук, профессора Одегова Юрия Геннадьевича, трудоспособное население – это основная часть трудовых ресурсов в трудоспособном возрасте, обладающая необходимым психофизическим развитием, знаниями и практическим опытом, способная полноценно участвовать в физическом и

интеллектуальном труде70.

Рисунок 10 – Расчет количества трудоспособного населения по возрастной структуре.

Произведя дополнительные вычислительные операции средствами MSEXCEL, получили количество трудоспособного населения в процентном соотношении согласно возрастной структуре населения Хабаровского края в период 2007-2016 годов. Анализируем результат: замечается сокращение трудоспособного населения в период 2007-2016 годов, что справедливо также и для ситуации по численности всего населения в этот же период времени. Делаем вывод, что снижение числа трудоспособных лиц Хабаровского края в период 2007-2016 годов связано с уменьшением общего числа жителей края из-за миграции населения в более комфортные для проживания районы. Работники миграционной службы также сообщают, что почти все переселенцы – это граждане трудоспособного возраста.

Рисунок 11 – процентное отношение доли населения пенсионного возраста к доле населения молодежи за период 2007-2016 гг.

Также с помощью MS ECXEL рассчитываем долю населения пенсионного возраста и долю населения молодежи. В качестве населения

[70]Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г Экономика труда: учебник.- М.: ВолтерсКлувер, 2011.- 800 с.

молодежи были использованы данные по группам 20-24 года, 25-29 лет, 30-34 года. Анализ полученных данных показывает, что процент населения пенсионного возраста увеличивается, край постепенно «стареет», в то время как процент населения молодежи, способной нести новые инициативы и развивать, продвигать территорию и повышать уровень жизни, имеет тенденцию к снижению.

Каковы же причины такого массового оттока людей из, казалось бы, перспективного Хабаровского края? Что не позволяет молодым людям строить семьи и карьеры на этой территории, что подталкивает пенсионеров на переезд в западные районы России? Очевидно, что первой, и наиболее весомой причиной является низкий уровень заработных плат и пенсий по сравнению с другими регионами. Так, к примеру, средняя заработная плата младшего медицинского сотрудника и социального работника по данным Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю и по Московской области в рублях за 2013 и 2015 год представлены в рисунках 12-13:

Рисунок 12– Средняя заработная плата младшего медицинского сотрудника и социального работника за 2013 год

Рисунок 13– Средняя заработная плата мл.медицинского сотрудника и

социального работника за 2015 год

Стоит отметить, что в обоих случаях заработная плата в Московской области в одинаковые временные промежутки выше, чем заработная плата в Хабаровском крае. Нередко к причинам покидания Хабаровского края и ДФО в целом относят и отдаленность от центральных районов страны, высокие транспортные расходы, ухудшение экологической ситуации, в том числе загрязнение Амура, частые пожары в Китае и ухудшение состава воздуха в эти периоды.

В контексте причин столь большого количества мигрирующего населения нельзя не обратить внимание и на так называемый «квартирный вопрос». По результатам всероссийского исследования, Хабаровский край занял третье место по дороговизне жилья, уступив лишь Московской области и Санкт-Петербургу. Так, стоимость одного квадратного метра жилья в Хабаровске – один из ярких показателей возможности приобретения собственного жилья. По данным, представленным на сайте «Росриэлт»[71] на октябрь 2013 года, стоимость одного квадратного метра в квартире составляет 81 160 рублей, что говорит о резком увеличении по сравнению с предыдущим годом – на 15,8 %. До сих пор низкими остаются темпы по реализации федеральной программы строительства нового жилья: чтобы переселить граждан из ветхих бараков, портящих не только внешний вид края, но и его инфраструктуру, в новостройки, необходимо затратить около 20 млрд рублей, а это два годовых муниципальных бюджета.

По мнению российского государственного деятеля и Заместителя председателя Правительства РФ, Юрия Трутнева, Хабаровский край - одна из наиболее экономически развитых территорий Дальнего Востока, но и достаточно противоречивая. Высокий промышленный и интеллектуальный потенциал сочетается с отрицательной демографией, высоким уровнем монополизма. Достаточно препятствий для ведения бизнеса в Хабаровском крае. По его словам, во многих субъектах ДФО местные монополии зарабатывают на древесине, цементе, кирпиче, что в итоге приводит к удорожанию строительства на Дальнем Востоке - как промышленного, так и жилищного[72].

Существует ряд вариантов и программ, которые уже приняты и реализуются для решения поставленной в статье проблемы.

Итак, первый способ удержать и сократить отток - это дать землю и возможность ей пользоваться безвозмездно на территории Хабаровского края. Меры по этому направлению приняты, и на сегодняшний день существует программа "Дальневосточный гектар", согласно которой каждая семья имеет право получить землю размером в 1 гектар, но при условии, что она будет использована и освоена. Следует отметить, что данная услуга для

[71]По данным сайта «Росриэлт», материалы от 9.01.2013 г. Активная ссылка: https://rosrealt.ru/habarovsk/Habarovsk-dogonyaet-Moskvu-po-tsenam-na-zhilje

[72] Юрий Трутнев, Заместитель Председателя Правительства РФ, материалы от 14.11.2013 Активная ссылка: http://kommersant.ru/doc/2343032

участника этой программы в течение определенного времени будет представлять собой аренду земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, что не позволит ему в короткий срок продать земельный участок и мигрировать в другие населенные пункты России.

На территории Хабаровского края реализуется программа «Обеспечение жильем молодых семей», реализуемая на муниципальных образованиях Хабаровского края, которая подразумевает приобретение молодой семьей жилья с использованием социальных выплат или строительство индивидуального жилого дома. Также участникам программ, при рождении, усыновлении или удочерении ребенка, предоставляет дополнительную выплату в размере 5% от стоимости приобретенного жилья на погашение ипотечного займа либо затраченных собственных средств.

Чтобы решить проблему дорогого жилья в Хабаровском крае, Минвостокразвития предлагает политику дешевого ипотечного кредитования. Увеличить доступность ипотеки планируется с помощью погашения части взносов из федерального бюджета.

Мы предлагаем следующий способ решения данной проблемы - обеспечить конкурентоспособную заработную плату в крае и создать новые рабочие места, что позволит людям оставаться в крае и мириться с высоким уровнем цен на жилье и продукты в этом регионе. Так, к примеру, можно построить военные базы в тех регионах, где не хватает рабочей силы, благодаря чему молодые люди будут и восполнять трудовой баланс, и получать рабочее место по окончании службы.

Министр по развитию Дальнего Востока Александр Галушка говорит о том, что решить проблему кадрового «голода» в Хабаровском крае поможет также увеличение количества льготных авиабилетов и расширение списка возможного круга лиц, для которых возможно получить льготные авиабилеты[73].

Мы предлагаем снижение цен в регионе за счет финансовой помощи за счет средствгосударственного бюджетаи создания собственной базы производства необходимых ресурсов на территории края, за счет чего произойдет сокращение затрат на транспортировку из соседних регионов.

Минвостокразвития настаивает на том, что для привлечения молодого населения на территорию Хабаровского края необходимо увеличить количество бюджетных мест в вузах, создать высокий профессиональный уровень подготовки специалистов в узких сферах, доступных для обучения лишь на территории края, подготовить улучшенные образовательные программы.

На сегодняшний день существует огромный дефицит работников сферы медицинского обеспечения. Вакантной остается каждая десятая

[73]Александр Галушка, министр по развитию Дальнего Востока, материалы от 1.12.2013 г / Активная ссылка: http://sakhalinmedia.ru/news/politics/01.12.2013/319131/minvostokrazvitiya-planiruet-zaderzhat-ottok-naseleniya-s-dalnego-vostoka-deshevoy.html

должность врача, а каждый четвертый врач перешагнул порог пенсионного возраста. За счет программ кадрового обеспечения системы здравоохранения разрабатываются пути привлечения специалистов из других регионов в Хабаровский край. Мы также предлагаем выделить деньгииз средств муниципального бюджета для закупки необходимого медицинского оборудования нуждающимся в этом больницам и поликлиникам, предложить законопроект о снижении цен на медикаменты на территории Хабаровского края.

Значительную часть населения края составляют пенсионеры, для них мы предлагаем рассмотреть пенсионные программы, которые будут спонсироваться за счет средств государственного бюджета и позволят пенсионерам Хабаровского края повысить уровень жизни.

По мнению кандидата политических наук Алексея Еремеева, нужно создать комфортные условия для ведения бизнеса и накопления капитала самими гражданами путем преимущественно налоговых и отчасти социальных льгот [74]. Гражданин России, основывающий бизнес на территории Дальнего Востока, должен иметь определенные преференции по налогам.

Не стоит забывать и о социальном аспекте: разработать программу взаимодействия со средствами массовой информации для продвижения социальной рекламы и пропаганды региона, строить новые и улучшать уже имеющиеся инфраструктурные зданий и сооружений края, развивать культурно- развлекательной базу, привлекать инвесторов для открытия торговых сетей, процветающих в центре России, но до сих пор не открытых на Дальнем Востоке.

Проанализировав все данные, мы также пришли к выводу о том, что прежде чем вести определенную политику в отношении Хабаровского края и Дальнего Востока в целом, необходимо определиться, какой именно цели нужно достичь: развить Хабаровский край или закрепить население на данной территории. Постоянное население не нужно для ускоренного развития Хабаровского края: решить эту проблему можно с помощью привлечения иностранной рабочей силы. По мнению директора института ДальНИИ рынка Минрегиона России Вадима Зусаева [75], акцент на ускоренном развитии может обернуться не на закреплении населения, а на формировании той экономической модели, для которой постоянное население не потребуется. Если мы ходим, чтобы люди связывали свою судьбу с краем, нужно ставить на первое место население, следовательно, должна быть и другая экономика, оснащенная максимальной поддержкой центральных регионов России.

---

[74] Алексей Еремеев, кандидат политических наук, материалы от 1.02.2014 http://www.vesti14.ru/ru/blogs/yeremeyev/89/

[75] Вадим Зусаев, директор института ДальНИИ рынка Минрегиона РФ, материалы от 12.11.2013/ Активнаяссылка http://www.rigma.info/news/company/ne_nuzhno_zhdat_kogda_gryanet_grom_v_probleme_s_migrantami_v_khabarovskom_krae_eksperty

Использованные источники:

1. Евгений Чернышёв «Прекратится ли исход населения с Дальнего Востока?»/электронная газета «Накануне.ru»/ активная ссылка http://www.nakanune.ru/articles/112097/
2. «Общие итоги миграции населения Хабаровского края» Федеральная службы государственной статистики по Хабаровскому краю/ материалы от 08.04.2016
3. Леонтьева В.В., Словикова М.С. ОТТОК ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ ИЗ ПРИМОРСКОГО КРАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 5-5. – С. 622-624.
4. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г Экономика труда: учебник.- М.: ВолтерсКлувер, 2011.- 800 с.
5. По данным сайта «Росриэлт», материалы от 9.01.2013 г. Активная ссылка: https://rosrealt.ru/habarovsk/Habarovsk-dogonyaet-Moskvu-po-tsenam-na-zhilje
6. Юрий Трутнев, Заместитель Председателя Правительства РФ, материалы от 14.11.2013 Активная ссылка: http://kommersant.ru/doc/2343032
7. Александр Галушка, министр по развитию Дальнего Востока, материалы от 1.12.2013 г / Активная ссылка: http://sakhalinmedia.ru/news/politics/01.12.2013/319131/minvostokrazvitiya-planiruet-zaderzhat-ottok-naseleniya-s-dalnego-vostoka-deshevoy.html
8. Алексей Еремеев, кандидат политических наук, материалы от 1.02.2014 http://www.vesti14.ru/ru/blogs/yeremeyev/89/
9. Вадим Зусаев, директор института ДальНИИ рынка Минрегиона РФ, материалы от 12.11.2013/ Активная ссылка http://www.rigma.info/news/company/ne_nuzhno_zhdat_kogda_gryanet_grom_v_probleme_s_migrantami_v_khabarovskom_krae_eksperty

Бутова Э.Ю.
студент гр. 05001421
Луговская М.Н.
научный руководитель
НИУ «БелГУ»

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: Одним из стратегических направлений развития экономики является развитие малого бизнеса. Так как благодаря ему происходит формирование благоприятной экономической среды, увеличивается конкуренция среди товаропроизводителей, появляются новые рабочие места, происходит развитие рыночных отношений в целом. Но не все так просто, как мы думаем, ведь есть достаточно много проблем и факторов, которые могут отрицательно влиять на развитие малого бизнеса. К таким проблемам относят коррупцию, нестабильность в налогообложении, недостаток финансирования и так далее.

Ключевые слова: предпринимательство, инфляция, рыночная

структура, малый бизнес, ВВП.

Актуальность: На сегодняшний день проблемы в развитии малого бизнеса являются наиболее актуальными вопросами для современной российской экономики. Это объясняется многими факторами: малый бизнес обеспечивает высокую динамику экономического роста, помогает решать проблемы реструктуризации экономики, не требует крупных вложений, обеспечивает занятость существенной доли экономически активного населения и высокую производительность труда; способствует формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия. Кроме того, за счет меньшего масштаба малые предприятия способны более гибко реагировать как на изменяющиеся экономические условия, так и на колебания потребительского спроса, на изменение конъюнктуры рынка, тем самым придавая экономике дополнительную стабильность [5; с. 22.].

Методами исследования данной статьи являются сбор данных, а также анализ и синтез собранной информации.

В РФ на долю малого предпринимательства приходится 21% валового внутреннего продукта (рис. 1). Поэтому основная роль в поддержке малого бизнеса в данный момент отводится государству. Так, для сравнения: в странах Европейского Союза, США, Японии такой показатель составляет около 60% ВВП (см. рис. 2) [1].

Рис. 1. Доля малого бизнеса России в составе в ВВП, %

Рис. 2. Доля малого бизнеса зарубежных стран в составе ВВП, %

Развитие малого бизнеса в России характеризуется крайней противоречивостью и подошло к такому рубежу, когда объективно необходимо решить задачи, связанные с переводом его в качественно новое состояние путем поиска новых "точек роста".

Сложившаяся экономическая ситуация пока позитивно воздействует на малое предпринимательство в производственных сферах. И в их числе, в первую очередь, предприятия, функционирующие в сфере производства отечественных товаров и бытовых услуг для населения.

Конечно же, наивно полагать, что для страны малый бизнес может стать основой экономики: в наших условиях он может стать лишь связующим звеном, которое обеспечило бы бесперебойную работу крупных промышленных предприятий. Поэтому для начала следует определить те отрасли и сферы экономики, в которых предприятия малого бизнеса играют решающую роль. Помимо производства товаров народного потребления широкого спроса, традиционные сферы для малых предприятий - это сфера услуг и торговля.

Факторы препятствующих эффективному развитию малого бизнеса в России:

• ряд несоответствий нормативно-правового обеспечения реальным условиям развития малого бизнеса;

• затрудненный доступ малых предприятий к финансовым, имущественным и информационным ресурсам;

• несовершенство системы налогообложения;

• отсутствие единой системы юридической защиты малого бизнеса.

Для решения этих проблем необходима активная и эффективная государственная политика по поддержке малого бизнеса на всех уровнях власти.

Реализация государственной политики, обеспечивающей благоприятные условия для развития малого бизнеса, требует создание правовой, финансовой и институциональной среды, эффективное

функционирование которой предполагает постоянное взаимодействие и координацию деятельности всех ее элементов при минимальном дублировании функций, а также ориентацию как на общие цели социально-экономической политики государства, так и на интересы субъектов малого бизнеса [2; с. 130].

Комплексами мер по развитию малого бизнеса в РФ являются такие основные направления, как:

- нормативно-правовое;
- финансово-кредитное;
- информационно-техническое;
- организационное;
- кадровое и консультационное обеспечение;
- внешнеэкономическая деятельность.

Вместе с тем, следует отметить, что разрабатываемые планы по поддержке малого бизнеса ориентированы на весь сектор. При этом совершенно не учитываются социально-организационные различия в среде малых предприятий. Например, помощь предприятиям, созданным представителями социально-уязвимых групп населения (инвалидами, женщинами, молодежью), мелким фирмам, экспортирующим свою продукцию, инновационному бизнесу в условиях кризиса должна быть более конкретной, точечно целенаправленной. Таким предприятиям должны предоставляться специфические налоговые льготы, а, возможно, и льготные кредиты на инвестиции в основные фонды, на модернизацию оборудования, устанавливаться ускоренные амортизационные списания и т.п.[3; с. 205.].

Среди них можно выделить следующие: совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких направлений и видов деятельности; значительный инновационный потенциал работников; наличие высокого общего и профессионального уровня образования и квалификации руководителей малых предприятий; быстрая приспосабливаемость малых предприятий к сложной экономической обстановке в условиях отсутствия полной и достоверной информации о состоянии, динамике и конъюнктуре рынка; слабое развитие кооперации с крупным бизнесом, другими малыми и средними предприятиями и др.

Все эти особенности должны учитываться при разработке действенных, конкретно-целевых мер государственной и негосударственной поддержки сектора малого бизнеса. При этом меры по содействию малым предприятиям, осуществляемые на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, должны не дублироваться, а органично дополнять друг друга[4; с. 5.].

Малый бизнес создает благоприятные условия, атмосферу конкуренции и ту среду предпринимательства, без которой рыночная экономика невозможна. Малый бизнес способен быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, и в тоже время быстро окупаться, т.е. можно сделать вывод, он обеспечивает необходимую мобильность в

условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность.

- Предприятия малого бизнеса играют заметную роль в занятости населения, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках.

- Сектор МП способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

- Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучший выход для России – это создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Малый бизнес играет в экономике любой страны довольно большую роль, он является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны. За счет того, что он втягивает большую часть граждан страны в эту систему отношений путем открытия ими собственного дела, он обеспечивает стабильность экономики. Также путем глубокой специализации и кооперации производства, малый бизнес обеспечивает высокую эффективность производства. Все эти факторы благоприятно сказываются на экономическом росте национальной экономики.

Использованные источники:

1. Статистика среднего и малого предпринемательства в России. Доступно на :http://rcsme.ru/ru/statistics.
2. Энциклопедия предпринимательства / Под ред. М.С. Серегина. СПб.: Русский север, 2006.
3. Шепеленко Г.И. Объективные основы противоречий малого бизнеса в промышленности / Г.И. Шепеленко. – Ростов н/Д: РГЭУ, 2005. – 205 с.
4. Щетинин О. Развитие малого бизнеса в России. М.: Сфера, 2008.с. 5-12..
5. Шулятьева Н.А. Малый бизнес в условиях рынка. Ж. "Деньги и кредит", 2008, N 9, с.22-27.

Бутова Э.Ю.
студент 3 курса, гр. 05001421
Артемова К. А.
студент 3 курса, гр. 05001421
Константинова Я. Ю.
студент 3 курса, гр. 05001421
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента и маркетинга
Институт управления НИУ «БелГУ»

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ДЕКОРАТИВНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ

«Косметика» в переводе с греческого — «искусство украшать». Косметика зародилась одновременно с появлением человека. Ее история тесно связана с уровнем развития культуры, естествознания, медицины. И хотя на протяжении многовековой истории были периоды и расцвета, и упадка, можно сказать, что умение людей украшать собственное тело постоянно возрастало.

За последние годы ассортимент косметических изделий расширился преимущественно за счет создания высококачественных средств лечебно-профилактического назначения. Отличительной особенностью развития косметической промышленности в нашей стране является широкое использование природного сырья.

Исследования потребительских предпочтений в отношении косметических товаров проводились методом интернет- опросом населения города Белгорода. В исследовании участвовало 50 женщин и мужчин различного возрастного и социального статуса. Респондентам предлагалось заполнить анкету, которая состояла из вопросов, где чаще приобретают декоративную косметику, какую группу косметики чаще всего покупают (декоративную косметику, уход за волосами, уход за кожей).

Рис. 1. Какую группу косметики чаще всего покупают респонденты

Опрашиваемым была предложена анкета, состоящая из 10 вопросов открытого и закрытого типа. По данным проведенного анкетирования среди

опрошенных нами людей у 40,9% покупают декоративную косметику, и только 4,5% уход за кожей. Какие факторы влияют на выбор той или иной декоративной косметики, мы можем увидеть на представленной ниже диаграмме (рис. 2).

Рис. 2. Факторы при выборе декоративной косметики

На вопрос «Что для Вас является главным критерием в выборе декоративной косметики?» 90% ответили, что у них в приоритете цена; 70% выбрали своим главным критерием – качество; 39%- уникальное средство, отличное от других; 30% -скидки; 29%- известность марки и 12,5% красивый дизайн и упаковка. 54,5% респондентов выбирают декоративную косметику по собственным знаниям, а советом консультанта и рекламой пользуются 13,6% респондентов. На диаграмме можно увидеть, какой фирме декоративной косметике отдают предпочтение наши респонденты (рис. 3).

Рис. 3. Фирма которой отдают наибольшее предпочтение

46% респондентов выбирают марку Loreal, а 5% пробуют для себя что-то новое. 81% потребитей покупают косметику в косметических магазинах, а 5% в аптеках. На диаграмме можно увидеть, какое из средств Loreal по мнению респондентов, представлено на рынке в недостаточном количестве (рис. 4).

Рис. 4. Средство которое представлено в недостаточном количестве

Таким образом, подводя итог проведенного анкетирования можно сделать вывод, что покупатели в возрасте от 18-40 лет отдают предпочтение косметике «Loreal». Большинство респондентов тратят на декоративную косметику от 500-1000 рублей, а реклама компании Loreal наиболее распространена на ТВ.

Использованные источники:

1. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 10. – С. 154-157
2. Прядко С.Н. Оценка факторов поведения потребителей на рынке образовательных услуг в маркетинговом планировании вуза//Научные ведомости БелГУ. -2010. -№ 19 (90). -Выпуск 16/1. -С. 80-87
3. Официальный сайт АО «Loreal». Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.loreal.com.ru
4. Survio. «Электронный ресурс. Режим доступа: https://www.survio.com/survey/d/M4Q4O5V7W8E2K4P3R

УДК 657

Бызова Н.С.
студент гр.БЭс-142, 3 курс
Овчинникова. И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
СПД
Россия, г. Кемерово

УЧЕТ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ

В статье рассматривается специфика и особенности формирования, ведения внутрихозяйственного расчета в организациях.

Внутрихозяйственные расчеты - расчеты между структурными подразделениями организации, имеющими самостоятельные балансы или субсчета. Внутрихозяйственные расчеты представляют собой один из наименее нормативно урегулированных участков бухгалтерского учета. Настоящая статья посвящена особенностям организации и отражения в учете внутрихозяйственных расчетов с подразделениями организации,

выделенными на отдельный баланс.

Существует два способа ведения бухгалтерского учета в организациях с обособленными подразделениями - централизованный и децентрализованный. Если обособленное подразделение выделено на отдельный баланс, бухгалтерский учет ведется децентрализовано.

Согласно Плану счетов для обобщения информации обо всех видах расчетов с обособленными подразделениями организации, выделенными на отдельные балансы, предназначен активно-пассивный счет 79 "Внутрихозяйственные расчеты". Это уникальный счет, т.к. все счета, включенные в план, могут быть названы "горизонтальными", т.е. предусматривают корреспонденцию между "равноправными" счетами. Счет 79 "Внутрихозяйственные расчеты" - вертикальный. Он разбивает взаимосвязи между обычными счетами и позволяет контролировать центральной организацией подведомственные структуры, выделенные на отдельный баланс.

Рассмотрим особенности внутрихозяйственных расчетов по трем основным направлениям: расчеты по переданным неамортизируемым активам, расчеты по переданным амортизируемым активам, выполнение работ или оказание услуг одним подразделением другому.

1.Расчеты по переданным неамортизируемым активам. Основные виды активов (основные средства, вложения во внеоборотные активы и материально-производственные запасы , денежные средства и финансовые вложения) могут передаваться между подразделениями.

Внутрихозяйственные расчеты по передаче нематериальных активов на практике встречаются крайне редко, поскольку чаще всего нематериальные активы используются всеми подразделениями и поэтому учитываются на балансе головной организации. Тем не менее, когда передача нематериальных активов имеет место, то при ее отражении можно применить правила, используемые для передачи основных средств (с особенностями, обусловленными спецификой этого вида активов).

При передаче неамортизируемых активов имеют место операции по межфилиальной передаче стоимости активов как таковых; осуществлению расходов, связанных с их перемещением.

Первая часть операции заключается в непосредственной передаче активов с отдельного баланса передающего подразделения на отдельный баланс принимающего подразделения. Такая передача отражается в учете следующим образом:

– у передающего подразделения стоимость передаваемого имущества списывается с кредита счетов учета имущества в дебет счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты»;

– у принимающего подразделения стоимость принимаемого имущества приходуется по дебету счетов учета имущества в корреспонденции с кредитом счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

Однако в отношении материально-производственных запасов и

финансовых вложений возникает проблема: как определить стоимость передаваемых другому подразделению активов, если в бухгалтерском и (или) налоговом учете стоимость каждой отдельной передаваемой единицы не определена?

Вопрос действующими нормативно-правовыми актами не урегулирован.

В этой ситуации, представляется целесообразным использовать такой способ определения стоимости передаваемых ценностей (активов) в передающем подразделении, который применяется при их выбытии. Принимающее подразделение отражает в учете оприходование активов по стоимости, указанной передающим подразделением.

Передача денежных средств отражается в бухгалтерском учете на основании соответствующих расчетных документов (в частности, при переводе денежных средств с одного расчетного счета на другой – на основании выписки банка с приложением платежного поручения).

В случае передачи активов, для которых унифицированные формы не утверждены (например, финансовых вложений), может использоваться форма, разработанная организацией самостоятельно с учетом требований п. 2 ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете». На практике для оформления таких операций используется авизо.

При осуществлении второй части операции могут возникнуть вопросы относительно определения даты передачи активов с одного баланса на другой и порядка отражения расходов, связанных с передачей имущества.

Вопрос определения даты передачи активов не возникает в отношении денежных средств. Однако день выбытия, например, материалов из передающего подразделения может не совпадать с днем поступления в принимающее подразделение. Эта неопределенность устраняется, если в локальном нормативном акте организации, посвященном организации внутреннего перемещения активов, будет определен момент отражения их передачи с одного баланса на другой.

Соответствующее положение может быть сформулировано следующим образом: «Датой передачи имущества с баланса передающего подразделения на баланс принимающего подразделения признается дата их отгрузки (выбытия) из передающего подразделения, вне зависимости от момента фактического поступления имущества в принимающее подразделение. До момента фактического поступления имущества в принимающее подразделение имущество отражается на балансе принимающего подразделения обособленно».

Расходы, связанные с передачей (перемещением) имущества от одного подразделения другому (расходы на оплату комиссии банка, транспортные расходы, расходы на страхование имущества в пути и т.п.), не могут увеличивать стоимость этого имущества, так как ее изменение после принятия к учету в передающем подразделении не только не предусмотрено, но и запрещено (п. 12 ПБУ 5/01, п. 18–24 ПБУ 19/02). Они отражаются в

составе расходов по обычным видам деятельности на счетах учета затрат.

Вместе с тем, вопрос о выборе подразделения, на балансе которого такие расходы должны быть отражены, нормативно не определен.

Поэтому организации целесообразно закрепить соответствующий порядок в учетной политике. Если фактически расходы осуществлены подразделением, на балансе которого они отражаться не должны, оно передает их подразделению, учитывающему расходы на своем балансе, в общем порядке.

Передача расходов, связанных с передачей активов, от одного подразделения к другому осуществляется путем списания суммы расходов с кредита счетов учета затрат у передающего подразделения и учитывается по дебету того же счета – у принимающей стороны. Корреспондирующим счетом в обоих случаях выступает счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

Аналогичный порядок применяется и при передаче средств в расчетах: сумма передаваемой дебиторской или кредиторской задолженности списывается с соответствующего счета расчетов в корреспонденции со счетом 79.

2.Расчеты по переданным амортизируемым активам. При передаче амортизируемого имущества имеет место передача имущества и отражение связанных с ней расходов.

Порядок осуществления и отражения в учете расходов, связанных с передачей имущества, аналогичен порядку передачи и расчетам по неамортизируемому имуществу. В первой части общей операции можно выделить две составные части: передачу первоначальной стоимости актива и передачу сумм начисленной амортизации. Поэтому отдельным вопросом, подлежащим урегулированию, является порядок начисления амортизации за месяц, в котором состоялась передача основных средств.

В данном случае обоснованными представляются три варианта:

1) амортизация за месяц передачи, по аналогии со случаем выбытия, полностью начисляется (и признается в составе расходов) на балансе передающего подразделения;

2) амортизация за месяц передачи полностью начисляется на балансе принимающего подразделения, так как на момент ее начисления (последний день соответствующего месяца) основных средств отражается на балансе получателя;

3) амортизация за месяц передачи распределяется между принимающим и передающим подразделениями пропорционально количеству дней учета основных средств на балансе каждого из подразделений.

Конкретный способ, применяемый организацией, может отражаться в ее учетной политике, например, следующим образом: «При передаче амортизируемого имущества амортизация за месяц, в котором состоялась передача, признается расходами принимающего подразделения».

3.Выполнение работ или оказание услуг одним подразделением

другому. На практике нередко имеют место ситуации, когда одно подразделение, выделенное на отдельный баланс, выполняет работы (оказывает услуги) для другого подразделения, выделенного на отдельный баланс. Однако отражение выручки в учете одного подразделения и соответствующих расходов в учете другого представляется ошибочным по следующим причинам.

Во-первых, отражение доходов и расходов по таким операциям приводит к необоснованному отражению финансовых результатов от операций, которые фактически не получены, так как реализация «за пределы» компании не имеет места. Недопустимо применять такую методологию учета, которая приводит к отражению в учете и отчетности различных финансовых результатов в зависимости от того, выделено ли подразделение на отдельный баланс или нет.

Во-вторых, следует иметь в виду, что поскольку передача права собственности на товары (работы, услуги) в этом случае не происходит, то для целей налогообложения (ст. 39 НК РФ) реализация отсутствует.

Какой бы актив не передавался обособленному подразделению, головная организация должна использовать те же документы, что для учета движения материальных ценностей внутри организации между структурными подразделениями или материально ответственными лицами (например, требование-накладная по форме № М-11). Это объясняется тем, что обособленное подразделение организации – это часть одной организации, находящаяся на другой территории (см., например, абз. 21 п. 2 ст. 11 Налогового кодекса РФ).

Регистром синтетического учета является журнал-ордер № 9.

Аналитический учет ведется по каждому филиалу, представительству, отделению или другому обособленному подразделению организации, выделенному на отдельный баланс; по каждому договору доверительного управления.

При использовании организацией автоматизированной формы учета с применением программного продукта «1С: Предприятие» регистрами синтетического учета являются обороты счета 79 (Главная книга), анализ счета 79, оборотно-сальдовая ведомость и др. Регистрами аналитического учета выступают оборотно-сальдовая ведомость по счету 79, анализ счета 79 по субконто, обороты между субконто, карточка счета 79, карточка счета 79 по субконто и др.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет операций, связанных с осуществлением договора доверительного управления имуществом// Материалы подготовлены группой консультантов-методологов ЗАО"BKR-Интерком-Аудит" http://www.auditit.ru/articles/account/contracts/a74/41791.html

2. Л. П. Зуйкова Проводки по закрытию 79 счета между филиалом и головной организацией // Журнал «Учет в строительстве», №9, сентябрь 2011

3. Орлова Е.В Учет и внутренняя отчетность обособленных подразделений // Российский налоговый курьер. - 2009. - №10. - С.56-60.
4. Пинзеник В. Внутрипроизводственный расчет в системе хозрасчетных отношений // Экономические науки. - 2010. - №5. - С.50-56.
5. Тарасова Т. Ф. Внутрихозяйственный расчет в организациях потребительской кооперации / Тарасова Т. Ф., Башкатова В. Я. – Белгород : Кооперативное образование, 2007. – 250 с.
6. Турок И.А. Внутрихозяйственные расчеты в страховых организациях // Вестник экономики, права и социологии, 2014, № 3
7. Овчинникова.И.В. Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 "Экономика", профиль "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина ; М-во образования и науки Российской Федерации, М-во образования и науки Российской Федерации "Кузбасский гос. технический ун-т им. Т. Ф. Горбачева", Ин-т экономики и упр. - Кемерово : КузГТУ, 2016. - 424 с.

УДК 330

Бычихина К.В.
студент 4 курса
экономический факультет
Левченя М.К.
доцент
кафедра «Экономика»
Югорский государственный университет
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В ПАО «НК «РОСНЕФТЬ»

Аннотация. В статье рассматриваются мероприятия по совершенствованию производственного процесса в ПАО «НК «Роснефть». Почти 60% всей добычи нефти предприятие осуществляет в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре, на примере которого и будет рассматриваться применение данных мероприятий

Актуальность исследования. Организация производственного процесса на предприятии имеет значительную степень воздействия на финансовое состояние и финансовые показатели предприятия. Для нефтедобывающих предприятий эта тема актуальна тем, что процесс добычи нефти – капиталоёмкий процесс, требующий больших капитальных, материальных и трудовых затрат.

ПАО «НК «Роснефть» в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре активно использует насосный способ добычи нефти, применяя глубинные штанговые насосы. При этом компания использует механизированный метод их очистки. Вместе с тем, более прогрессивным методом очистки насосного оборудования является внедрение ингибиторов очистки, то есть химических

агентов, нейтрализующих химические вещества, оседающие на активных частях глубинных штанговых насосов.

На рисунке 1 представлена схема цикла химической очистки глубинных штанговых насосов, предлагаемой для внедрения.

Рисунок 1 – Схема цикла химической очистки глубинных штанговых насосов

Рисунок 1 показывает, что цикл химической очистки глубинных штанговых насосов заключается в нагреве самой скважинной нефти, которая выступает химическим агентом. После этого нефть перемещается от нижней части штанги к верхней, продолжает нагреваться в верхней части, а затем спускается обратно в нижнюю часть. Нагрев камер и соответственно нефти осуществляется до 1500С. При такой температуре нефть становится химически агрессивной по отношению к асфальто-смолисто-парафиновым отложениям на оборудовании, растворяет их и вымывает потоком нефти.

Основные преимущества метода заключаются в:

- отсутствии необходимости разборки насосных установок для проведения механизированной отчистки, что значительно снижает время проведения технических работ и практически не отвлекает оборудование из эксплуатации;
- отсутствии необходимости приобретать дорогостоящие химические агенты для осуществления химической очистки насосных установок;
- отсутствии необходимости содержать парк дорогостоящих моющих агрегатов и комплектующих к ним;
- отсутствии потребности в воде и электроэнергии для работы моечных агрегатов.

Компания имеет возможность реализовать высвободившиеся моечные агрегаты по остаточной стоимости в 3200000 тыс. руб. (3,2 млрд. руб.), а также продать материально-производственные запасы, используемые для обслуживания моечных агрегатов, на сумму 7332,2 тыс. руб. Совокупная стоимость предлагаемого к реализации имущества составит 3207332,2 тыс. руб.

Кроме того, компания сэкономит средства на непосредственном процессе механизированной очистке насосного оборудования в годовом размере 861756,1 тыс. руб.

Вместе с тем, для начала применения химического метода очистки

компании необходимо инвестировать средства в приобретение передвижных установок нагрева камер. Стоимость одной такой установки составляет 4065,0 тыс. руб. При нормативе использования таких камер в одну единиц на 100 скважин для обслуживания 202 скважин компании потребует две установки. Таким образом, совокупная первоначальная стоимость передвижных установок составит 8130 тыс. руб.

Кроме того, для работы установки требуется дизельное топливо и вода. В таблице 1 представлены технические характеристики, которые будут использоваться для расчёта затрат на очистку одного насоса.

Таблица 1– Технические характеристики работы передвижной установки нагрева камер

Показатель	Величина
Расход дизельного топлива, л/час	41,7
Расходы воды, м3/час	35,0

На полную прочистку одного насоса требует 130 минут (2,2 часа). При средней цене 1 л топлива в 38,5 руб., а тарифе на водоснабжение – 24,59 руб./м3 и на водоотведение – 20,27 руб./м3 материальные затраты на прочистку одного насоса составят:

Материальные расходы на прочистку одного насоса = (41,7 х 38,50 + 35,0 х (24,59 + 20,27)) х 2,2 = 7,0 тыс. руб.

В среднем необходимо 3 чистки в год на одну скважину, следовательно, годовые затраты на химическую очистку всех насосов, эксплуатируемых ПАО «НК «Роснефть» в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре, составит:

Годовые затраты на химическую очистку насосов = 7,0 х 3 х 202 = 4242,0 тыс. руб.

Кроме того, компании необходимо будет принять на работу двух операторов передвижных установок нагрева с установлением месячной зарплаты в 68000 руб. При тарифе на социальное страхование и обеспечение в 30% годовые затраты на оплату труда данных сотрудников составят:

Годовые затраты на оплату труда операторов передвижных установок нагрева = 68,0 х 2 х 12 х 1,30 = 2121,6 тыс. руб.

Наконец, срок полезного использования передвижных установок нагрева составляет семь лет. При линейном методе амортизации годовая сумма амортизационных отчислений составит:

Годовая сумма амортизационных отчислений = 8310/7 = 1187,1 тыс. руб.

Следовательно:

Совокупные годовые расходы на химический метод очистки насосов = 4242,0 + 2121,6 + 1187,1 = 7550,7 тыс. руб.

Годовая экономия на очистку = 7550,7 – 861756,1 = -854205,4 тыс. руб.

Использованные источники:
1. Герасина О.Н. Организация производства и менеджмент / О.Н. Герасина, Т.В. Дедешко, В.А. Зайцев. –М.: МГИУ, 2012. – 204 с.
2. Горюшкин А.А. Организация производства: учебное пособие. – М.: КноРус, 2013. – 350 с.
3. Денисенкова Е.Ю. Особенности учёта и анализа затрат нефтедобывающих предприятий // Молодой учёный. - №23. - 2015. - С.525-528
4. Линник Ю.Н. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление / В.Я. Афанасьев, Ю.Н. Линник. – М.: Экономика, 2014. – 717 с.

УДК 316.7

Валиуллина Э.Х.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВОГО СОВЕЩАНИЯ

Аннотация: *статья посвящена одной из форм деловой коммуникации – подготовке и проведению делового совещания. Рассматриваются порядок проведения совещания, модели участников совещания, роль председательствующего.*

Ключевые слова: *деловое общение, руководитель, совещание, участники совещания, коммуникативная компетентность, обсуждение.*

Совещание подразумевает собой дискуссию по обмену идеями, мнениями, между руководством и персоналом. Приоритетной целью совещания является увеличение результативности рабочего процесса у всей компании в целом, и у отдельного сотрудника в частности [1; 6].

Этапы совещания включают в себя все основные нюансы проведения совещания, такие как: правильность выбора темы, формирование регламента, освещение проблемного поля, верное информирование коллег и т.д.

Подготовка совещания. Перед совещанием выбирается конкретная тема (непонимание темы создает чувство неудовлетворенности, и совещание пройдет малоэффективно), а также итог, который требуется подвести [2; 7]. Руководитель должен иметь четко выработанную позицию и аргументы для убеждения персонала в правильности принятого решения. Участники совещания должны быть ознакомлены заранее с вопросами, выносимыми на обсуждение, а также цель планерки. Те, кто не сможет присутствовать, должны получить информацию о ходе обсуждения и протокол с результатами. Это позволит повысить эффективность работы. Место и время проведения совещания должны быть тщательно продуманы, чтобы ничто не отвлекало и не смущало персонал, необходимо создать деловую атмосферу [3; 9].

Начало совещания. Начинается в указанное время. Руководитель должен сказать вступительную речь, раскрывающая тему и цель совещания. Необходимо убедить сотрудников в важности поставленных вопросов, установить связь конечного результата с интересами работников. Необходимо вести протокол. Лучше чтобы все проблемное поле находилось перед глазами у подчиненных.

Организация дискуссии. Необходимо создать непринужденную атмосферу. Важно сохранять спокойствие во время обсуждения. При проведении совещаний не рекомендуется использовать категоричные фразы вроде «вы совершенно неправы», так как это негативно сказывается на мотивации подчиненного к принятию участия в дальнейшем обсуждении. Руководителю необходимо постоянно следить за тем, чтобы обсуждение всегда велось в нужном направлении. При проведении совещания руководитель не должен навязывать личное мнение участникам, в связи с тем, что позиции некоторых сотрудников могут остаться не озвученными, т.к. подчиненные боятся спорить с начальством [4; 10].

Завершение совещания. Совещание считается завершенным в тот момент, когда ведущий объявляет о прекращении дискуссии. Участники дискуссии должны осознавать свой вклад в решении той или иной проблемы. Результаты совещания необходимо занести в протокол, т.к. с его помощью руководитель и сотрудники могут, во-первых, разобраться в вопросах, которые требуют дальнейшего обсуждения и дополнительной проверки; во-вторых, уточнить целесообразность привлечения к обсуждению коллег из других подразделений компании; в-третьих, составить представление об основных предложениях, которые были высказаны участниками [5; 8].

Таким образом, совещание – одна из важнейших форм управленческой деятельности, во время которой происходит обмен информацией между подчиненными и руководителем, принимаются управленческие решения. Как видим, совещание – процесс сложный и при его проведении необходимо учитывать огромное количество психологических закономерностей и правил подготовки и проведения. Успех совещания во многом определяется искусством делового общения, умением руководителя эффективно взаимодействовать с сотрудниками, неукоснительным использованием всех этапов подготовки.

Использованные источники:

1. Нарушак В.Б. Психология внутрифирменного менеджмента: Практическое руководство для менеджеров по персоналу / В.Б. Нарушак, Л.А. Степанова. - М.: Экзамен, 2008. - 196 с.
2. Назаренко М.А. Межпредметные связи теории организаций, организационной культуры и кадрового аудита // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 10 (часть 3). С. 518-519.
3. Сибирякова С.Г Эффективное проведение совещаний // Электронное

периодическое издание «Экономика и Социум». 2013. № 2-3 (7). С. 91-94.
4. Кейт. – «Проведение собраний и совещаний». 2006г. – 54с.
5. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. – М.: Аспект Пресс.-2000.
6. Игебаева Ф.А. Современный руководитель АПК: каким он должен быть (на примере Республики Башкортостан) // Аграрный вестник Урала. Всероссийский научный аграрный журнал, 2014, № 6 (124), С.105 – 108.
7. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука. // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
8. Игебаева Ф.А. Нравственность как ценностное выражение управленческой деятельности. В сборнике: Образование без границ -2014. Materiały X międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji. 2014.- С. 88-90.
9. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.
10. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2005.

Ваничкина Т.А.
магистрант ЗВФ
Абаева Н.П., к.э.н.
научный руководитель, профессор
кафедра «Финансы и Кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация : *Актуальность анализируемой темы является то, что в современных условиях залогом «выживаемости» и стабильностью организации служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво и платежеспособно, то оно имеет множество преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и меньше риск оказаться на краю банкротства.*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, оборачиваемость, инвестиции, капитал.*

Abstract : *the Relevance of the analysed topic is that in modern conditions*

the key to "survival" and stability of organization is its financial stability. If the company is financially stable and solvent, it has many advantages over other companies in the same sector to obtain credit, investment, choice of suppliers and in the selection of qualified personnel. The higher stability of the enterprise, the more it regardless of unexpected changes in market conditions and less likely to be on the edge of bankruptcy.

Key words: *financial stability, turnover, investment, capital.*

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [1, с.35].

На уровень финансовой устойчивости существенное влияние оказывает эффективность налогового планирования. Это определяет необходимость исследования управления финансовой устойчивостью организации в контексте налоговых решений, оценки влияния налоговой оптимизации на показатели финансовой устойчивости путем снижения налогов.

Основной проблемой в системе управления финансовой устойчивостью выступает множественность подходов как к оценке финансовой устойчивости, так и к управлению. Разнообразие методик рождает неопределенность показателей принимаемых для расчета. У каждого подхода есть свой набор показателей, по которым можно судить о финансовой устойчивости организации.

Для проведения анализа использовались данные ООО «Эколес» за 2013- 2015 гг. Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой относительных показателей финансовых коэффициентов. Они рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и пассива баланса. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за несколько лет [4].

Основные коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Эколес»:

Таблица 1- Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Изменения 2014 года к 2013 году	Изменения 2015 года к 2014 году
Коэффициент финансовой устойчивости	0,82	0,62	0,77	-0,19	0,14
Коэффициент автономии	0,8145	0,6241	0,7731	-0,19	0,14
Коэффициент финансового левериджа	0,2279	0,6024	0,2936	0,37	-0,31

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,8145	0,8649	1,2219	0,05	0,36
Коэффициент покрытия инвестиций	0,8152	0,6247	0,7745	-0,19	0,15
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5689	0,5539	0,5249	-0,01	-0,03
Коэффициент мобильности имущества	0,6489	0,7216	0,6327	0,07	-0,09
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,1564	0,0639	0,1952	-0,09	0,13
Коэффициент обеспеченности запасов	1,3665	0,6297	1,2020	-0,74	0,57
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,9964	0,9985	0,9940	0,002	-0,005

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы: у предприятия ООО «Эколес» наблюдается нехватка оборотных средств, причем эта тенденция усиливается (коэффициент маневренности с 2013 года снизился на 0,0440). Данный показатель говорит о том, что предприятию необходимо увеличить собственный капитал, либо уменьшить собственные источники финансирования. Нормативное значение показателя зависит от характера деятельности предприятия: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких. На конец анализируемого периода ООО «Эколес» обладает легкой структурой активов. Доля основных средств в валюте баланса менее 40 %. Таким образом, предприятие нельзя причислить к фондоемким производствам.

Наметилась тенденция на снижение коэффициента автономии на 0,1904 в 2014 году по сравнению с 2013годом, что говорит о снижении уровня финансовой независимости, но в целом коэффициент находится в рамках рекомендуемого значения.

Таблица 2- Анализ типов финансовой устойчивости ООО «Эколес», тыс.руб.

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение		
				2014 года к 2013	2015 года к 2015	2015 года к 2013
1	2	3	4	5	6	7
Наличие	28 703	28 058	24 363	-645	-3 695	- 4 340

собственные оборотные средства						
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	28 745	28 104	24 445	-641	-3 659	-4 300
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	40 199	58 575	37 990	18 376	-20 575	- 2 209
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	7 698	-16 501	4 094	- 24 199	20 595	-3 604
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов	7 740	-16 455	4 176	- 24 195	20 631	- 3 564
Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов	20 194	14 016	17 721	-6 178	3 705	-2 473

Как видно из таблицы 2 у предприятия наличие собственных оборотных средств в 2014 году, уменьшилось на 645, в отличии от 2013 года, в 2015 году данный показатель так же снизился, по сравнению с предыдущим годом на 3 695 тыс.руб. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат в 2014 году увеличилась на 18 376 тыс. руб. в 2015 же году, данный показатель снизился на 20 585 тыс.руб. по сравнению с предыдущим годом, и на 2 209 тыс.руб. по сравнению с 2013 годом.

Таблица 3 – Тип финансовой устойчивости ООО «Эколес»

Год	$Ф^{сос}$	$Ф^{СД}$	$Ф^{ОИ}$	Тип финансовой устойчивости
2013	7 698 > 0	7 740 > 0	20 194 >0	Абсолютная финансовая устойчивость
2014	-16 501 <0	-16 455< 0	14 016 > 0	Неустойчивое финансовое состояние
2015	4 094 > 0	4 156 >0	17 701 >0	Абсолютная финансовая устойчивость

Исходя из проведенных расчетов во второй главе можно порекомендовать ООО «Эколес» использовать возможность привлечения

кредитов и займов для финансирования своей деятельности. Ведь, как правило, предприятия заинтересованы в привлечении кредитов по 2 причинам:

- проценты по обслуживанию заемного капитала как расходы не включаются в налогооблагаемую прибыль;

- расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств в обороте предприятия.

Все возможные рекомендации по повышению финансовой устойчивости не актуальны для анализируемой организации, так как акционерное общество, достаточно стабильно развивается и растет.

К общими рекомендациями, не относящиеся к ООО «Эколес», по повышению финансовой устойчивости следует отнести:

1) ускорение оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль оборота;

2) обоснованного уменьшения запасов и затрат (до норматива);

3) пополнение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

Средняя величина кредиторской задолженности в 2013году снизилась на 109 774 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом. Период выплат по кредиторской задолженности увеличился на 3,3 дня и составил в 2015 году 12,36 дней. В результате увеличения периода выплат по кредиторской задолженности произошло уменьшение коэффициента оборачиваемости на 12,97 оборота.

Таким образом, проанализировав значения показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, можно сделать вывод, что средняя сумма дебиторской задолженности в 2015 году ниже средней сумме кредиторской задолженности на 2 466 тыс.руб.

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2013-2015 расчитаны в таблице 4.

Таблица 4- Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Эколес»

Показатели	2013 год	2014год	2015 год
Выручка от реализации, тыс.руб.	687 674	414 148	304 374
Средняя дебиторская задолженность, тыс.руб	32 422	11 590	10 290
Средняя кредиторская задолженность, тыс.руб	3 874,5	11 006	12 756
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	20,71	9,06	12,36
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	2,19	10,32	16,30
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	21,21	35,73	29,58
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	166,54	35,36	22,39

Наиболее оптимальным способом для сокращения дебиторской задолженности будет факторинг.

У данного предприятия дебиторская задолженность составляет 10 305 тыс. руб. в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками – 3 577 тыс.руб., прочая дебиторская задолженность – 6 728 тыс. руб.

Таким образом ООО «Эколес» может заключить договор с банком ОАО «Альфа - банк» о продаже дебиторской задолженности (расчеты с покупателями и заказчиками), а именно факторинг с регрессором.

В сумме продажа дебиторской задолженности составит 3 577 тыс. руб.

Таким образом, при продаже дебиторской задолженности банку мы получим денежные средства 90% от всей суммы в размере 3 219 тыс. руб., с учетом условий банка при факторинговой сделке. В последующим от оставшихся 10% с учетом сроков оплаты задолженности дебиторами, предприятие получит оставшиеся денежные средства с вычетом комиссии банком при факторинговой сделке.

Таким образом, при продажи части дебиторской задолженности, общая сумма дебиторской задолженности сократится на 3 219 тыс. рублей, что приведет к увеличению оборачиваемости дебиторской задолженности.

У ООО «Эколес» имеется кредиторская задолженность, она составляет 10 311 тыс. руб.

Полученные средства от продажи дебиторской задолженности можно направить на погашение кредиторской задолженности, а именно:

задолженность перед поставщиками и подрядчиками 1 755 тыс. руб.;

задолженность перед персоналом организации 1 119 тыс.руб.

Общая сумма погашаемой кредиторской задолженности составляет 2 874 тыс. рублей.

Таким образом, если покрыть кредиторскую задолженность перед бюджетом, она уменьшится на 2 874 тыс. руб., а следовательно увеличится оборачиваемость кредиторской задолженности.

Рассмотрим предложенные мероприятия, с учетом, что собственный капитал и долгосрочные обязательства значительно не изменились.

Сводный прогноз с учетом предложенных мероприятий по укреплению финансовой устойчивости предприятия ООО «Эколес» представлен в таблице 5.

Таблица 5- Сводный прогноз с учетом предложенных мероприятий, тыс.руб.

Показатель	2015 год	Прогнозный период	Изменение
Уставный капитал	102	102	0
Переоценка внеоборотных активов	11 875	11 875	0
Добавочный капитал	3	3	0
Резервный капитал	15	15	0
Нераспределенная прибыль	34 444	34 444	
Отложенные налоговые обязательства	62	62	0
Кредиторская задолженность	10 311	7 437	2 874

Оценочные обязательства	1 885	1 885	0
Прочие обязательства	1 349	1 349	0
Баланс	60 046	57 172	2 874

Рассмотрим изменение одного из основных показателей финансовой устойчивости – коэффициента независимости, после предложенных мероприятий (таблица 6).

Таблица 6 – Результаты изменения коэффициента независимости

Показатель	2013 год	Прогнозный период	Изменения
Коэффициент финансовой независимости	0,7731	0,8123	0,04

По проведенным расчетам, можно сделать вывод, что после предложенных мероприятий, один из основных показателей финансовой устойчивости - коэффициент финансовой независимости увеличиться в плановом периоде на 0,04. Рост данного коэффициента свидетельствует об увеличение финансовой независимости и снижение риска финансовых затруднений.

При использовании предложенных мероприятий, которые по результатам расчетов являются эффективными, финансовая устойчивость ООО «Эколес» сможет укрепить, и в дальнейшем относиться к абсолютному типу финансовой устойчивости.

Использованные источники:

1. Абдулаев, С. К. Методика экономического анализа : учебное пособие / С. К. Абдулаев. – М.: ИНФРА - М, 2015. – 118 с.
2. Карасева, И. М. Финансовый менеджмент : учебное пособие / И. М. Карасева. – М. : Омега –Л, 2013. – 335 с.
3. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа : учебное пособие / А. Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2015. – 819 с.
4. http://www.economy.gov.ru/ - Министерство экономического развития (дата обращения 26.11.2016)
5. http://www.profiz.ru/s- Справочник экономиста (дата обращения: 09.11.2016)

Ваничкина Т.А.
магистрант ЗВФ
Бабкина Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и Кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ

Аннотация: *В современной экономической литературе достаточно много внимания уделяется изучению сущности финансовых ресурсов,*

порядку их формирования и использования. Финансовые ресурсы понимаются как все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного вида поступления.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, отечественные ученые, заемный капитал, собственный капитал, деньги.*

Annotation: *In modern economic literature, a lot of attention is paid to the study of the nature of financial resources, the order of their formation and use. Financial resources are understood as all sources of funds, accumulated by the enterprise for the formation of necessary assets in order to implement all the activities both through its own income, savings and capital, and due to various types of income.*

Key words: *financial resources, domestic scientists, debt capital, equity, money.*

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование определяют в первую очередь хорошее финансовое положение организации, ее платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. Тем самым важнейшей задачей организации является поиск резервов увеличения объемов финансовых ресурсов и наиболее эффективное использование с целью повышения эффективности работы организации в целом.

Несмотря на различия в составе и структуре финансовых ресурсов отдельных предприятий в общем их объеме по производственным предприятиям, наибольший удельный вес занимают собственные средства, они составляют примерно половину в общем объеме финансовых ресурсов. Структура финансовых ресурсов изменялась вместе с развитием экономики. Развитие финансового рынка дает предприятиям новые возможности по расширению состава финансовых ресурсов и увеличению их объема.

В трудах отечественных и зарубежных авторов раскрыта сущность финансовых ресурсов, их виды, классификация, показана их роль в деятельности организаций в современных организациях. Спорным вопросом является понятие финансовых ресурсов компании. Многие экономисты, уделяющие внимание вопросам формирования и использования финансовых ресурсов определяют их как денежные доходы и поступления, аккумулируемые предприятием.

Так, по мнению Золотогорова В.И., финансовые ресурсы представляют собой денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в распоряжении субъектов хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизвдству, экономическому стимулированию и удовлетворению социальных и других нужд работающих [4, с. 90].

Ткачук М.И. определяет финансовые ресурсы как денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия и используемые им для

обеспечения своей хозяйственной деятельности [3, с. 8], а Колпина Л.Г. – как денежные накопления, фонды и другие источники денежных средств, аккумулируемые предприятием [1, с. 55].

По определению И. А. Бланка под финансовыми ресурсами предприятия понимается совокупность аккумулируемых им собственных и заемных денежных средств и их эквивалентов в форме целевых денежных фондов, предназначенных для обеспечения его хозяйственной деятельности в предстоящем периоде[2, с. 11]. Того же мнения придерживается Поляк Г.Б.

В связи с выделенными особенностями некоторые авторы расширяют понятие финансовых ресурсов, так, по мнению Некипелова А.Д., финансовые ресурсы- это денежные средства, запасы, источники и возможности увеличения доходов, имеющихся у организации [5, с. 28].

Основным источником собственных финансовых ресурсов выступает выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг. По мнению Попова Е.М., размер выручки не характеризует результаты хозяйствования. Что бы эти результаты определить необходимо из выручки вычесть платежи поставщикам и другие расходы, связанные с повседневной деятельностью. Лишь оставшаяся сумма, по мнению автора, характеризует финансовые ресурсы организации [5, с. 16]. То есть, финансовые ресурсы организации – это денежные средства, остающиеся в распоряжении предприятий и хозяйственных организаций после возмещения расходов, связанных с осуществлением текущей хозяйственной деятельности, то есть простого воспроизводства [4, с. 50].

Некоторые экономисты не разделяют данную точку зрения. Например, Колпина Л.Г. изъясняет в своей работе, что часть финансовых ресурсов направляется организацией на возмещение затрат, связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг. Другая часть уходит из оборота предприятия в виде налогов, платежей по государственному социальному страхованию, процентов за кредит, премий, материальной помощи работникам и т.д. Часть средств направляется на инвестиции, что в будущем должно дать увеличение прибыли [1, с. 56].

В условиях рыночной экономики финансисты чаще используют понятие не «финансовые ресурсы», а «капитал», являющимся для финансиста- практика реальным объектом, на который он может постоянно воздействовать с целью получения новых доходов фирмы. В этом качестве капитал для финансиста – объективный фактор производства [3, с. 49].

По мнению Попова Е.М., в реальной жизни равенства финансовых ресурсов и капитала у работающего предприятия не бывает. Финансовая отчетность строится так, что разницу между финансовыми ресурсами и капиталом нельзя обнаружить. В стандартной отчетности представлены не финансовые ресурсы как таковые, а их превращенные формы- обязательства и капитал [3, с. 20].

Направления использования финансовых ресурсов:

1. Платежи органам финансово-банковской системы (налоговые

платежи в бюджет, уплата процентов за кредит, погашение ссуд, страховые платежи и др.).

2. Инвестирование собственных средств в капитальные затраты (расширение производства, техническое обновление, реконструкция, использование «ноу-хау» и т. д.).

Проблемам формирования и увеличения капитала как источника финансовых ресурсов уделяется особое внимание со стороны собственников, государственных органов, кредитных организаций, финансовых служб организаций. В процессе осуществления хозяйственной деятельности в организациях постоянно происходит денежный оборот через различные денежные фонды. Денежные доходы и фонды формируются уже на стадии создания и распределения валового внутреннего продукта. За счет полученной выручки от реализации формируются амортизационные отчисления, денежные резервы предстоящих расходов и платежей.

Одним из основных принципов организации финансовых ресурсов предприятия является нормирование. Реализация этого принципа позволяет экономически обоснованно установить необходимый размер собственных оборотных средств и тем самым обеспечить условия для успешного осуществления ими производственной и платежно-расчетной функций.

Важнейшим принципом правильной организации финансовых ресурсов предприятия является использование их строго по целевому назначению.

Нарушение этого принципа путем отвлечения из производственного оборота авансированных оборотных средств на покрытие убытков, потерь по бесхозяйственности, на оплату завышенных банковских процентов по ссудам, на взносы в бюджет налоговых платежей привело к кризису платежную расчетную дисциплину, росту огромной задолженности поставщикам за поставляемое сырье и готовую продукцию, рабочим и служащим по заработной плате, бюджету по налоговым платежам.

Управление финансовыми ресурсами фирмы, ввиду многовариантности его проявления, на практике невозможно осуществлять без профессиональной организации этой работы.

Использованные источники:

1. Абдулаев, С. К. Методика экономического анализа : учебное пособие / С. К. Абдулаев. – М.: ИНФРА - М, 2015. – 118 с.

2. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – М.: ИНФРА - М, 2013. – 214 с.

3. Балабанов , И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? : учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2013 . – 384 с.

4. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л. Е. Басовский. - М. : ИНФРА - М, 2013. – 240 с.

5. Карасева, И. М. Финансовый менеджмент : учебное пособие / И. М. Карасева. – М. : Омега –Л, 2013. – 335 с.
6. Кривда, С. В. Состав и структура капитала в бухгалтерском балансе / С. В. Кривда // Финансовый вестник : финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – № 1. – С. 6 – 13.
7. Крюкова, Н. М. Краткосрочная финансовая политика – учебное пособие / Н.М. Крюкова. – Оренбург. – 2014. – 167 с.

Ваничкина Т.А.
магистрант ЗВФ
Бенько Е.В.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра «Финансы и Кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

НАЛОГОВЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: *Структура малого бизнеса РФ, в количественных измерениях говорит о наличии ее недостатков. Она слабо направлена на производство добавленной стоимости, поскольку большая часть малых предприятий действует в таких видах деятельности, в которых она не создается или только перераспределяется.*

Ключевые слова: *налог, налоговые методы, налогоплательщики, налоговое законодательство.*

Abstract: *The structure of the Russian small business, quantitative measurements indicates the presence of its shortcomings. It aims to produce little added value, since the majority of small businesses operating in such activities, in which it is created or just redistributed.*

Keywords: *tax, tax practices, the taxpayers, the tax legislation.*

Структура малого бизнеса говорит о наличии ее недостатков, она слабо направлена на производство добавленной стоимости, поскольку большая часть малых предприятий действует в таких видах деятельности, в которых она не создается или только перераспределяется.

В производстве и приращении новой стоимости, являющейся в своей основе налоговой базой прямых и частично косвенных налогов. Значительную роль играют предприятия материального производства и сферы услуг, среди них – организации, осуществляющие научно-исследовательскую деятельность и выполняющие опытно-конструкторские работы. К малому бизнесу, относится характеристика, которую обосновывает академик РАН С.Ю. Глазьев, утверждает, что кризис «подтвердил патологическое состояние российской экономики. В отличие от развитых и успешно развивающихся стран, которые, проходя через кризис, стимулируют подъем инновационной и инвестиционной активности, повышая эффективность и конкурентоспособность экономики, в России

кризис больнее всего ударил по высокотехнологичным отраслям, столкнув экономику в новый виток деградации» [2, с. 46]. Это сказывается на количественном и качественном уровнях развития малых предприятий. В Российской Федерации доля малого бизнеса в создании валовой добавленной стоимости и в ВВП не превышает 0,5%, а в налоговых доходах – 2% [4].

Больший уровень налоговой нагрузки препятствует развитию малого бизнеса и, что ведет к сокращению доходной части всех уровней бюджетов и возможному росту теневой экономики, поскольку в большинстве малых предприятий не ведется официальная финансовая отчетность.

Необходимо сосредоточить усилия на качественном преобразовании существующих систем налогообложения, упрощении порядка исчисления налога, достижении простоты и четкости формулировок налогового законодательства, устранении противоречий и пробелов в нем.

С 2015 года вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели, выбравшие упрощенную систему налогообложения либо патент в первые два года работы освобождаются от уплаты налогов. Т.е. для данной категории субъектов экономики предоставляются двухлетние «налоговые каникулы». Такое освобождение от уплаты налогов действует в 2015-2020 годах. Также льготы получат производства, начинающиеся с «нуля». Их наличие в том или ином регионе будет зависеть от его властей.

Налоговые преференции вводятся и для представителей малого бизнеса, которые работают в научной, производственной или социальной сфере и отвечают следующим критериям:

- налогоплательщики, которые на протяжении двух лет с момента регистрации перешли на упрощенную или патентную систему налогообложения;
- индивидуальные предприниматели (самозанятые лица), которые не пользуются услугами наемных работников.

Налогоплательщиков, которые воспользуются каникулами, обяжут предоставлять, помимо налоговой декларации, дополнительную отчетность о соблюдении ограничений. Превышение установленных норм за налоговый период будет основанием для лишения права на нулевую налоговую ставку, также перехода на обычный специальный налоговый режим в части превышения установленного субъектом РФ ограничения для применения налоговых каникул. Предусмотрены изменения при получении и оплате патента, а также сдвинуты сроки его оплаты. Если документ выдан на срок до 6 месяцев, он будет оплачиваться в конце его срока действия. Патенты самозанятых оплачиваются по окончанию его действия. Стоимость за другие патенты вносится двумя равными частями: первая – в течение 3 месяцев с момента действия документа, а вторая – не окончания срока патента [5].

Президентом страны предложено ввести трехлетние надзорные каникулы для добросовестных предприятий малого бизнеса. Такое заявление он сделал, выступая с ежегодным посланием к Федеральному собранию.

«Что касается малого бизнеса, то предлагаю предусмотреть для него надзорные каникулы. Если предприятие приобрело репутацию, в течение трех лет не имело существенных нареканий, то следующие три года плановых проверок в рамках государственного и муниципального контроля вообще не проводить», –сказал Владимир Путин. Он уточнил, что речь не идет об экстренных случаях, когда возникает угроза жизни и здоровью людей. Также президент отметил, что необходимо реализовать уже принятые решения по облегчению налогового бремени. Он обратил внимание на необходимость максимально снять ограничения с бизнеса и сделать каждую проверку публичной. Для этого запускается специальный реестр – с информацией о том, какой орган и с какой целью инициировал проверку, какие результаты получены [6].

В 2015 году произошло ужесточение налогового законодательства для всех предприятий. Налоговые органы могут приостанавливать операции по счетам налогоплательщика в банке, а также переводы его электронных денежных средств в случае неисполнения обязанности по передаче квитанции о приеме требования о представлении документов или пояснений, а также уведомления о вызове в налоговую инспекцию. Будут дополнительно проиндексированы ставки акциза на автомобильный бензин 4-го и 5-го классов.

Почти 20% от общей численности представителей малого бизнеса работают в сфере деятельности, связанной с операциями с недвижимым имуществом. На их долю приходится около 10% от общего объема выручки от субъектов малого предпринимательства.

Увеличение налоговой нагрузки на мелкий и средний бизнес в более чем два раза – серьезный шаг, на который пошло Правительство страны. Смысл новых изменений сводит к нулю сам принцип упрощенного налогообложения, ведь именно от налогов на имущество был освобожден мелкий и средний бизнес[5]. Негативно могут сказаться на развитии малого бизнеса и законодательные изменения, находящиеся в настоящее время в стадии обсуждения и принятия. Почти 40% малых предприятий РФ заняты в торговой деятельности и ремонтных работах. Больше половины совокупных оборотов приходится именно на данные сферы хозяйствования [4].

Разработка оптимальной системы налогообложения для малого бизнеса выступает гарантией, с одной стороны, стимулирования деловой активности предпринимателей, а с другой – наличия достаточно простого и эффективного механизма взимания налогов. Однако грядущие изменения в налоговом законодательстве вряд ли способны сказаться положительным образом на основных показателях деятельности малых предприятий. В совокупности с новыми изменениями ситуация может стать критичной – представители малого предпринимательства утратят весомую часть своей прибыли, а значит – будут искать возможности избежать необходимости уплачивать высокие налоги.

Использованные источники:
1. Арсеньева В.А., Буханова Е.А. Управление налоговыми отношениями в рамках гармонизации процессов налогового администрирования // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 12.
2. Глазьев С.Ю.Уроки очередной Российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». М.: Издательский дом «Экономическая газета. 2015
3. Кондратьев А.А. Россия в цифрах. 2015. Статистический сборник М.: Росстат, 2015.
4. Министерства финансов Российской Федерации http://minfin.ru/ru (дата обращения: 04.06.2016 г.)
5. Петербургский правовой портал http://ppt.ru (дата обращения 24.05.2016г.).
6. Федеральная налоговая служба http://www.nalog.ru (дата обращения 07.06.2016).

Ваничкина Т.А.
магистрант ЗВФ
Ширяева Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент,
зав. кафедры «Финансы и Кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *Управление финансовыми ресурсами представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в обеспечении необходимого уровня финансирования его производственного развития.*

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, собственный капитал, заемный капитал, трендовый анализ, вертикальный анализ.*

Abstract: *Management of financial resources is a part of the overall financial strategy of the company is to ensure the necessary level of financing its production development.*

Key words: *financial resources, equity, borrowed capital, trend analysis, vertical analysis.*

Финансовые ресурсы – это совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении хозяйствующих субъектов, государства, домашних хозяйств, т. е. это деньги, обслуживающие финансовые отношения.

Успешная деятельность предприятия не возможна без разумного управления финансовыми ресурсами. Нетрудно сформулировать цели для достижения которых необходимо рациональное управление финансовыми

ресурсами: выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; лидерство в борьбе с конкурентами; максимизация рыночной стоимости фирмы; обеспечение рентабельной деятельности и т.д.

Управление финансовыми ресурсами предприятия осуществляется по следующим основным этапам.

На первом этапе изучается общий объем формирования финансовых ресурсов, соответствие темпов прироста собственного и заемного капиталов темпам прироста имущества и объема реализуемой продукции предприятия, динамика удельного веса собственных и заемных ресурсов в общем объеме формирования финансовых ресурсов в предплановом периоде.

На втором этапе анализа рассматриваются источники формирования финансовых ресурсов. В первую очередь изучается соотношение внешних и внутренних источников формирования финансовых ресурсов, а также стоимость привлечения собственного и заемного капиталов за счет различных источников.

На третьем этапе анализа оценивается достаточность финансовых ресурсов, сформированных на предприятии в отчетном периоде.

На четвертом этапе, проводится оптимизация соотношения внутренних и внешних источников формирования собственных и заемных финансовых ресурсов [1, с.193].

Основными методами, связанными с оценкой и последующим управлением финансовыми ресурсами являются методы экономического анализа и в частности финансовый анализ. На основании финансового анализа текущего состояния ресурсов предприятия проводится разработка рекомендаций, которые позволили бы оптимизировать их структуру.

Финансовый анализ проводится с помощью разного типа моделей. Можно выделить три основных типа моделей, которые используются в финансовом анализе: дескриптивные, предикативные и нормативные [3, с.122].

I. Дескриптивные модели это модели описательного характера. Они являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним можно отнести построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, систему аналитических коэффициентов, аналитические записи к отчетности.

Горизонтальный анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с аналогичной ей позицией в предыдущем периоде или за более длительный промежуток времени. В зависимости от вкладываемого смысла горизонтальным анализом также называют сравнение статей актива и пассива баланса и сравнительный анализ статей форм отчетности одного предприятия с другими предприятия данной отрасли.

Трендовый анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с

аналогичной ей позицией ряда предыдущих периодов и определение тренда, т, е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

Вертикальный анализ - это определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением изменения каждой позиции по сравнению с предыдущим периодом.

Анализ относительных показателей (коэффициентом) - это расчет соотношений отдельных показателей позиций отчета с позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических методов исследования. Он может быть прямым и обратным [3, с.107].

II. Предикативные модели - это модели прогностического характера, которые используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенными из них являются: расчет точки критического объема продаж, построение прогнозных финансовых отчетов, модели динамического анализа, модели ситуационного характера.

III. Нормативные модели позволяют сравнить фактические результаты деятельности предприятия с, ожидаемыми, рассчитанными по бюджету. Эти модели используются во внутреннем финансовом анализе. Их сущность сводится к установлению нормативов по каждой статье расходов и к анализу отклонений фактических данных от их нормативов [3, с.123].

Любая из форм финансового анализа осуществляется по следующим основным этапам:

- отбор и подготовка к аналитическому исследованию необходимой исходной финансовой информации;
- аналитическая обработка отобранной исходной финансовой информации, формирование аналитической информации;
- интерпретация полученной аналитической информации;
- подготовка выводов и рекомендаций проведенного анализа.

Управление финансовыми ресурсами фирмы, ввиду многовариантности его проявления, на практике невозможно осуществлять без профессиональной организации этой работы.

Долгое время в отечественной практике финансовые службы фирм не имели самостоятельного значения, их работа сводилась к обслуживанию расчетов с использованием строго определенных форм, составлению элементарных финансовых планов и отчетов, не имеющих реальных

последствий. Реальные последствия имела только работа бухгалтерии, то есть было целесообразным объединять финансовую работу с бухгалтерской в рамках одной службы – бухгалтерии.

Такая практика организации финансов существовала и существует до сих пор на большинстве российских предприятий. Но руководителю предприятия следует принять во внимание, что одновременно быть хорошим бухгалтером и хорошим финансистом человек не может.

Использованные источники:

1. Кирьянов , З. В. Анализ финансовой отчетности / З. В. Кирьянова, Е . И. Седова. - 2-е изд., испр. и доп. - М : Юрайт, 2014. - 428 с.
2. Кривда, С. В. Состав и структура капитала в бухгалтерском балансе / С. В. Кривда // Финансовый вестник : финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – № 1. – С. 6 – 13.
3. Крюкова, Н. М. Краткосрочная финансовая политика – учебное пособие / Н.М. Крюкова. – Оренбург. – 2014. – 167 с.
4. http://ru.wikipedia.org/- Свободная энциклопедия (дата обращения: 26.11.2016)
5. http://www.consultant.ru/- Консультант Плюс правовая поддержка (дата обращения: 25.11.2016)

УДК 33

Васильева Л. В.
студент гр. ЭУб-131, I V курс
Останина Е. В.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

К ВОПРОСУ ОБ ЭТИКЕ В ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА

Профессиональная этика в бухгалтерской сфере представляет немаловажную значимость. Ее формирование происходило эволюционно, при этом яркое отражение нашла ее фактическая направленность. Регулирование профессиональной этики бухгалтера содействует укреплению и формированию профессии.

Совместно с профессиональной этикой формировался этический Кодекс, правила менялись и увеличивались в согласовании с меняющимися условиями внешней среды.

Значительный вклад в изучение вопросов профессиональной этики бухгалтеров внесли работы отечественных авторов: Я.В. Соколова, В.В. Ковалева, М.Л. Пятова, И.Н. Санниковой, И.Н. Хахоновой [2] и западных авторов: М.Р. Мэтьюсаи М.Х.Б Переры, А. Рейнштерна, Дж. Б. Каллена, Дж. Висковича[3] и др.

По мнению Я.В. Соколова: «необходимо иметь в видуто,что только лишьразвитие профессиональнойбухгалтерской этики может принести

результаты. В настоящее время в нашем государстве действует такой Кодекс, установленный Институтом профессиональных бухгалтеров. Однако кто его понимает? Кто именно с ним считается? И вплоть до тех пор, пока нормы данного Кодексасовсем никак не войдут в плоть и кровь наших бухгалтеров, ни о каком удачном фактическом использовании МСФО говорить никак не приходится».

Согласно суждению М.Л. Пятова «профессиональное мнение бухгалтера обусловливаетсястепенью его познаний, навыка профессиональной деятельности, следованием основам профессиональной этики».

По мнению Мэтьюса и Переры, при составлении специализированных правил, бухгалтеры постоянноосновываются на интересах трех групп: общества, клиентов и иных бухгалтеров. Решение инцендентов среди интересов групп обусловливается их приоритетностью. Общество, выступая самой большой группой, включает наиболее высочайшее превосходство. Профессиональные этические нормы складывались вследствие обобщения наиболее известных правил поведения бухгалтеров либо выводились из навыка конкретных ситуаций, в случае если возникал инцидент заинтересованностей и ставился под угрозу престиж профессии. Таким образом, формировались этические ценности бухгалтера и этический кодекс, а правила менялись и увеличивались в согласовании с меняющимися критериями внешней среды [2].

Данные изучения составляют противоречия между современными условиями к специальности бухгалтера, предъявляемыми на международном уровне, и способностями их осуществлении. Данные противоречия считаются особым специфическим выражением регулярно растущих условий мирового сообщества к профессиональным качествам специалистов. Основное условие разрешения данных противоречий формирование обществом подходящих социально-экономических, моральных, правовых условий для эффективного постановления воспитательных задач.

Необходимо понимать в таком случае то, что основные принципы этики профессиональных бухгалтеров это честность (профессиональный бухгалтер обязан действовать открыто и откровеннов абсолютно всех профессиональных и деловых взаимоотношениях), объективность (профессиональный бухгалтер не должен допускать, чтобы предвзятость, конфликт интересов либо другие лица влияли на объективность его профессиональных суждений), профессиональная компетентность и надлежащая тщательность (выполнение принципа профессиональной компетентности инадлежащей тщательности обязует профессионального бухгалтера: а) регулярно сохранять знания и навыки на уровне, обеспечивающем обеспечение клиентам услуг и работодателям квалифицированных профессиональных услуг; б) действовать честно в согласовании с практическими профессиональными стандартами при оказании услуг), профессионализм (выполнение принципа

профессионального поведения обязует профессионального бухгалтера выполнять условия практических нормативных правовых актов и избегать действий, о которых профессиональный бухгалтер понимает, либо обязан понимать, то что они могут дискредитировать) [4].

Государственным регулированием профессиональной этики бухгалтеров в РФ занимается Институт Профессиональных Бухгалтеров (ИПБ). На основе Кодекса этики профессиональных бухгалтеров МФБ был установлен Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, являющихся членами НП «ИПБ России».

Существуют мнения, что российский Кодекс этики профессиональных бухгалтеров наиболее базируется на мировой практике, и в минимальной степени предусматривает российскую [1].С одной стороны, мы можем сказать о глобализации данного направления. Однако с иной стороны, несомненно, в таком случае то, что этические нормы для бухгалтеров-аутсорсеров совершенно никак не обнаружены, и этоусложняет им работу на нынешнем этапе в данной области.

Бухгалтеру следует придерживаться правила этического Кодекса, в случае если он намерен достичь общественного признания и доверия к своей работе. В настоящее время, честность и целостность профессии целиком находятся в зависимости от эффективности соблюдения и использования этического Кодекса.

В целом обстановка с этическими проблемами бухгалтерской профессии способна поменяться только лишь в том случае, если станет продолжена целенаправленная работа по формированию профессии, развитию базы знаний согласно этических конфликтов и предприняты прочие требуемые меры.

Использованные источники:

1. Санникова И.Н. Международный бухгалтерский учет // Профессиональные саморегулируемые организации в России: ожидания и реальность. 2011. №17. С. 814.
2. Хахонова Н.Н. Бухгалтерское дело. М.: Кнорус. –2015. 512 с.
3. Пятов М.Л., Смирнова И.А. Применение МСФО: социальный аспект – http://buh.ru/articles/documents/14555/?tpl=print
4. Уткина О. Кодекс этики для профессиональных бухгалтеров // МСФО на практике № 12, 2013 – http://msfopractice.ru/default. aspx?mid=11847

УДК 007.681.5

Васильева Л. В.
студент гр. ЭУб-131, VI курса
Буйная Е. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

НЕЙРОННЫЕ СЕТИ: СПЕКТР ПРИМЕНЕНИЯ И ПРЕСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В зависимости от поставленной задачи и необходимого результата, применяют различные стандартные конфигурации нейронных сетей. Однако существует проблема с точной настройкой нейронной сети под конкретную задачу, в результате необходимо использовать несколько типов нейросети одновременно. Совмещение вносит дополнительные трудности в работе разных моделей.

При выборе типа нейронной сети требуется решить следующие задачи: структурирование применяемых в работе типов нейронных сетей, проведения анализа существующих нейронных сетей и выделение ключевых критериев, описывающих качество модели.

Нейронные сети охарактеризовывают с точки зрения используемой модели. Модели сетей различают по видам используемых нейронов, структуре, способу обучения, конечному результату. Имеется обширный спектр проблем, которые позволяют решить нейронные сети. К примеру, в обработки данных: определение образов с последующей классификацией, прогноз, замена сведения, сжатие крупных объемов сведений для упрощения анализа [1].

В последние несколько лет наблюдается взрыв интереса к нейронным сетям, которые успешно применяются в самых различных областях – бизнесе, медицине, технике, геологии, физике и других сферах деятельности. Нейронные сети вошли в практику везде, где необходимо решать задачи прогнозирования, классификации или автоматизации.

Использование искусственных нейронных сетей в экономической и финансовой сфере, которые предназначены для решения широкого круга задач и могут дать самые невероятные результаты.

На основе данных нейронных сетей было разработано много программных систем для применения в таких вопросах, как:

– прогнозирование временных рядов на основе нейросетевых методов обработки (валютный курс, спрос и котировки акций и др.);

– страховая деятельность банков;

– прогнозирование банкротств на основе нейросетевой системы;

– определение курсов облигаций и акций предприятий с целью вложения средств в эти предприятия;

– применение нейронных сетей к задачам биржевой деятельности;

– прогнозирование экономической эффективности финансирования экономических и инновационных проектов.

Для полного понимания нейронных сетей в экономической и финансовой сфере можно привести несколько примеров.

Пример применения нейронных сетей в экономической сфере для оценки банкротства. Входные параметры: X1 – работающий капитал; X2 – сохраняемая прибыль; X3 – прибыль до капиталовложений и налога; X4 – рыночная стоимость акции и X5 – величина продаж.

В качестве тестовой коллекции можно выбрать две группы фирм, одна из которых будет представлять обанкротившиеся фирмы, а другая нет, взять их показатели для формирования обучающего множества, обучить сеть давать ответ «банкрот» или «не банкрот».

После этого можно брать любую фирму, предъявлять ее показатели сети и сеть будет оценивать фирму как «банкрот» или «не банкрот». Может быть, фирма еще не обанкротилась, но давать кредиты такой фирме опасно. Вероятность правильного ответа может достигать 80%-97% [3].

В качестве примера успешного использование аппарата нейронных сетей в финансовой сфере можно привести управление кредитными рисками. Так, например, перед тем как выдать кредит, каждый банк проводит статистические расчёты по финансовой надёжности заёмщика, с целью оценить вероятность убытков которые понесёт банк в случае если заёмщик несвоевременно вернёт финансовые средства. В качестве базы для выполнения таких расчётов обычно используют кредитную историю заёмщика, учитывают динамику развития компании в случае, когда заёмщиком выступает юридические лица, стабильность основных финансовых показателей и другие факторы. Исследование в области применения нейронных сетей в банковской сфере показали, что расчеты, выполняемые на базе нейронных сетей, выполняются точнее и на порядок быстрее. Так, например, при оценке банковских счетов система, которая была выполнена на основе нейронных вычислений, смогла определить 90% потенциальных неплательщиков.

Рассмотрим еще один пример на применения нейрокомпьютеров в финансовой деятельности. Финансовый рынок в России не стабилен и его модель постоянно меняется, что связано с одной стороны с ожиданием постепенного сворачивания рынка ценных бумаг и увеличения доли фондового рынка, связанного с потоком инвестиций как отечественного, так и зарубежного капитала, а с другой – с нестабильностью политического курса, все-таки можно заметить появление фирм, нуждающихся в использовании статистических методов, отличных от традиционных, а также появление на рынке программных продуктов и вычислительной техники нейропакетов для эмуляции нейронных сетей на компьютерах серии IBM и даже специализированных нейроплат на базе заказных нейрочипов. В частности, в России уже успешно функционирует один из первых мощных нейрокомпьютеров для финансового применения – CNAPS PC/128 на базе 4-

х нейроБИС фирмы Alaptive Solutions. По данным фирмы «Тора-центр» в число организаций, использующих нейронные сети для решения своих задач, уже вошли - Центробанк, МЧС, Налоговая Инспекция, более 30 банков и более 60 финансовых компаний. Некоторые из этих организаций уже опубликовали результаты своей деятельности в области использования нейрокомпьютинга [4].

Сети данного вида успешно применяются так же и в технологиях. Нейросетевые технологии в 2016 году стали реальностью. Всё чаще алгоритмы машинного обучения внедряются в массовые программные продукты и не только в серьезные, но и в развлекательные. Хотелось бы рассказать о небольшой коллекции сервисов, которые позволят любому желающему прикоснуться передовым идеям ИТ.

Рассмотрим некоторую новейшую коллекцию сервисов:

1. Algorithmia – Компания Algorithmia предоставила доступ разработчикам к алгоритмам машинного обучения, которые можно с лёгкостью использовать в своих приложения.

2. What-Dog.net – Сервис от Microsoft определяет породу собаки по фотографии. Правда, не всегда удачно, но попробуйте загрузить своё фото или фото друга – получите массу приятных эмоций.

3. Deep Dream – Год назад Google представил инцепционизм, который рисует нейросеть. Основная задача заключается в определении содержимого на изображении. Программа делает из фотографий очень странные иллюстрации и называется Deep Dream.

Google не стал делать онлайн-инструменты для обработки фотографий в Deep Dream, за них эту работу выполнили энтузиасты.

4. The Emojini 3000 – Загружаете фотографию – получаете набор эмодзи, которые лучше всего (по мнению нейросети) описывают эмоциональное состояние субъектов на снимке. Свой выбор алгоритм, к сожалению, не объясняет [2].

Подводя итог можно сказать, что применение искусственных нейронных сетей в системах является очень перспективным и интересным, поскольку работа таких сетей обладает большей гибкостью. Если говорить в целом, то нейронные сети – система, состоящая из многих простых вычислительных элементов, работающих параллельно, функция которых определяется структурой сети, силой взаимосвязанных связей, а вычисления производятся в самих элементах или узлах.

Использованные источники:

1. Нейронные сети для начинающих. – 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://habrahabr.ru/post/312450/ (дата обращения 30.11.2016)
2. Нейронные сети – сервисы 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://waksoft.susu.ru/blog/2016/07/26/neyronnyie-seti-mdash-servisyi-2016/ (дата обращения 06.12.2016)
3. Нейронные сети – 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://linis.hse.ru (дата обращения 09.12.2016)

4. Применения нейрокомпьютеров в финансовой деятельности – 2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://neuronus.com/ (дата обращения 13.12.2016)

УДК 336.221(476)

Васильева М.К.
студент 4 курса
факультет «Экономика и организация производства»
Василевскай К.О.
студент 4 курса
факультет «Экономика и организация производства»
Филипчик А.Л.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра Бухгалтерского учёта, анализа, аудита и статистики
Барановичский государственный университет
Беларусь, г. Барановичи

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена проблемам и перспективам развития налогообложения субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь. Выявлены недостатки общего режима налогообложения. Охарактеризована упрощенная система налогообложения. Предложены пути совершенствования налогообложения субъектов малого бизнеса в РБ.

Ключевые слова: субъекты малого бизнеса, налогообложение, недостатки, пути совершенствования, налогоплательщик.

The article is devoted to problems and prospects of development of the taxation of subjects of small business in the Republic of Belarus. Identified weaknesses of the overall tax regime. Characterized by simplified tax system. The proposed ways of improvement of taxation of small business entities in Belarus.

Keywords: small businesses, taxation, deficiencies, ways of improvement, the taxpayer.

Развитие рыночной экономики в Республике Беларусь, проведение всевозможных реформ способствовали необходимости формирования и развития новых форм хозяйствования, в особенности малого предпринимательства. Предприятия малого бизнеса экономически выгодны в первую очередь потому, что появление большого числа предприятий ведет к росту рабочих мест. Так же в условиях нестабильности курса национальной валюты малым предприятием управлять гораздо легче.

Налоговый режим для малого предпринимательства, как правило, выбирается самостоятельно. Здесь выбор состоит между общим и упрощенным режимом. Перед данным выбором, однако, необходимо

оценить масштабность, затратность будущего бизнеса и т. д.

Рассмотрим основные недостатки, с которыми можно столкнуться, выбрав общий режим налогообложения. В первую очередь стоит отметить, что данный режим является более сложным и запутанным. Предпринимателю на сегодняшний день необходимо либо самому владеть профессиональными знаниями в области учета и налогообложения, либо обращаться к высокооплачиваемым специалистам данной области.

Вторым недостатком является налоговое бремя, возлагаемое на предпринимателей чрезмерно высоко. Очевиден приоритет фискальных интересов государства над всеми остальными.

Ну и в-третьих, не последнюю роль играет нестабильность законодательства.

Рассмотрим основные достоинства, которые присущи упрощенному режиму налогообложения. Следует отметить, что эта система сравнительно проста. Во-вторых, возможность отчитываться и уплачивать налог раз в квартал. В-третьих, уменьшение количества уплачиваемых налогов, так как не уплачиваются местные налоги и сборы, а также отчисления в инновационные фонды. И наконец, упрощение документооборота, возможность не вести бухгалтерский учет в полном объеме.

Действующие в 2015-2016 году ставки упрощенной системы налогообложения, уплачиваемые из выручки, составляют:

- 5% – для организаций и индивидуальных предпринимателей, не являющихся плательщиками НДС;
- 3% – для тех же плательщиков при уплате НДС [1].

Система налогообложения в современных рыночных отношениях – один из важнейших экономических регуляторов и основа финансово-кредитного механизма регулирования экономики. И от правильности построения системы налогообложения малого предпринимательства зависит эффективность функционирования экономики страны в целом.

Однако налоговое бремя на предпринимательскую деятельность по-прежнему остается тяжелым, несмотря на постоянное совершенствование налогового законодательства со стороны государства. Для улучшения налогового климата у субъектов малого бизнеса необходимо создание благоприятных условий для легализации предпринимательства, упрощение процедур налогообложения и представления отчетности и т.д.

Удобство, грамотность и простота уплаты налогов является основным аспектом не только в выполнении государством в полном объеме своей фискальной функции, но и в повышении мотивации к развитию малого предпринимательства.

В настоящее время для совершенствования налогообложения малого бизнеса необходим переход от гипертрофированной реализации фискальной функции налогообложения к активно-стимулирующей, с целью оптимального сочетания интересов государства и малого предпринимательства. Данные условия будут способствовать развитию

малого бизнеса, усилят его социальную значимость и помогут стимулировать инвестиционную активность.

Для того чтобы налоговое бремя было посильным для малых предприятий, чтобы количество их возрастало и они стремились вести свою деятельность в легальной, а не теневой экономике, необходима однозначность и стабильность системы налогообложения и справедливость в изъятии части доходов.

Анализируя вышеизложенное, можно выделить основные направления совершенствования системы налогообложения субъектов малого предпринимательства:

Во-первых, совершенствование законодательства в сфере налогообложения. Здесь могут быть приняты меры по упрощению данного законодательства, расширение базы налогообложения и снижение ставок налогов

Во-вторых, пересмотр льгот предоставляемых налогоплательщикам.

В-третьих, группировка налогов с одинаковой налоговой базой.

В-четвертых, ужесточение оперативного контроля за соблюдением выполнения налогового законодательства с целью пресечение «теневых» экономических операций, повышение ответственности граждан и организаций за уклонение от налогов.

Введение института налогового консультирования призвано решить вышеназванные проблемы.

В настоящее время развитие аутсорсинга налогового обслуживания в Беларуси практически не происходит. Основу составляют услуги, связанные с аудиторской деятельностью, сюда входят услуги по проверке и ведению бухгалтерского учета, консультация по вопросам налогообложения и т. д. Наибольший спрос данных услуг наблюдается у крупных и средних предпринимателей, так как малый бизнес не всегда обладает достаточными средствами для постоянного обеспечения своего бизнеса такого рода услугами. Наряду с этим предприниматели малого бизнеса несут неоправданные расходы по содержанию штата бухгалтеров и внешних аудиторов, что отражается на себестоимости продукции и снижает ее конкурентоспособность.

Часто случается так, что налогоплательщики при декларировании, ведении налогового учета и подготовке налоговых отчетов могут допускать ошибки, что влечет неуплату или, наоборот, излишнюю уплату налогов. В первую очередь это связано с тем, что физические лица, как правило, редко сталкиваются с налоговыми органами и не обладают необходимой информацией об особенностях налогообложения [2].

Истинная цель выработки ключевых направлений совершенствования системы налогообложения малого бизнеса – создание эффективной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения; достойное участие Беларуси в мировом экономическом сообществе. Ввиду того, что развитое малое предпринимательство – уникальный и

эффективный инструмент для достижения поставленных целей.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 19 декабря 2002 г. № 71-З: принят Палатой представителей 15 ноября 2002 г.: одобрен Советом Респ. 2 декабря 2002 г.: в ред. от 30.12.2014 N 224-З.
2. Проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в Беларуси / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/− Дата доступа: 25.10.2016.

Васина П.Н.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Шаманова Д.Д.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с различными вариантами управления финансами российских предприятий. Данная тема является актуальной в настоящее время. Многие предприятия не всегда придерживаются основных положений в области управления ресурсами, что нередко приводит к снижению эффективности деятельности и росту риска банкротства. И достижение оптимальных результатов, возможно только при реализации комплексного подхода, затрагивающего не только финансовую сферу предприятия, но также маркетинговые инструменты, процессы реорганизации и повышения производственной эффективности.

Abstract: This article deals with different approaches of financial management of Russian enterprises. This topic is relevant at the present stage. Many companies do not always adhere to the basic regulations in the field of resource management, which often leads to reduced effectiveness and increase the risk of bankruptcy. And achievement of optimum results is possible only with the implementation of a comprehensive approach addressing not only the financial sector of the enterprise, but also marketing tools, processes restructuring and improving production efficiency

Ключевые слова: финансы предприятия, управление финансами, проблемы финансового управления, комплексный подход.

Key words: business finance, financial management, problems in financial management, an integrated approach.

«Финансы предприятий – это совокупность объективно

обусловленных экономических отношений предприятий, имеющих распределительный характер, денежную форму выражения и материализуемых в доходах, поступлениях, накоплениях, формируемых в распоряжении субъектов хозяйствования для целей обеспечения производственной деятельности».[76]

Повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг, активизации предпринимательства и другое, всё это в совокупности сейчас требуется от предприятия. Важная роль в выполнении этих задач отводиться анализу проблем управления финансами предприятий. С помощью этого анализа разрабатывается основная стратегия развития предприятия, планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия. Управление финансами предприятия, способствует оптимизации прибыли, максимизации стоимости бизнеса, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов, а также на поддержание конкурентоспособности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Проблема эффективного управления финансовыми ресурсами крайне актуальна на сегодняшний день для экономических субъектов. Без правильной информации об имеющихся финансовых ресурсах можно потерять достаточное количество своих активов. Управление финансовыми ресурсами экономического субъекта осуществляется посредством организации и функционирования финансовой системы предприятия, реализации финансовой функции управления. Проработка всех элементов системы управления финансовыми ресурсами и планирование их взаимодействия являются основой построения организационного взаимодействия в финансовой системе предприятия.

Основными проблемами в области управления финансами являются: дефицит денежных средств, планирование и управление финансовыми потоками, разработка финансово-экономической стратегии предприятия, отсутствие системы антикризисного управления, составление комплексного финансового плана, контроль его выполнения.

Многое в выборе подходов к управлению финансовыми ресурсами на предприятии зависит от человеческого фактора, управления производственной технологической системой, учетной политики предприятия и иных факторов влияния на деятельность организации. Так, последствиями неграмотных решений в управлении финансовыми ресурсами, являются проблемы с ликвидностью и платежеспособностью. Крепкого финансового состояния предприятие может добиться при условии наращивания необходимых основных фондов в сочетании с проведением мероприятий по управлению оборотным капиталом.

---

[76] Левчаев П. А., Поляков А. Ф., Артемьева С. С.Финансы предприятий национальной экономики: учеб.пособие. М., 2006.

Недостаточный уровень финансовой устойчивости вызван значительной долей заемного капитала в структуре источников финансирования деятельности предприятия. Снижение уровня финансовой устойчивости, как правило, обусловлено превышением темпов роста капитала предприятия в целом, над темпами роста собственного капитала. Основными резервами улучшения финансового состояния предприятия являются: совершенствование политики управления оборотными средствами, рационализация структуры оборотных средств, повышение уровня платежеспособности, постепенное наращивание объемов собственного капитала, управление кредиторской задолженностью. Основными резервами повышения эффективности использования финансовых ресурсов могут быть: рост оборачиваемости за счет роста сбыта и стимулирования продаж, снижение остатка запасов, нормирование оборотных средств.

Таким образом, финансовый механизм коммерческих предприятий формируется совокупностью финансовых методов, рычагов, а также форм организации финансовых отношений между предприятиями и другими субъектами экономики по поводу эффективного привлечения и использования финансовых ресурсов с целью достижения основной цели коммерческой организации – получения прибыли. От эффективности управления финансовым механизмом во многом зависит общая результативность деятельности предприятия, финансовая устойчивость и возможности дальнейшего развития. Для обеспечения эффективности финансового механизма коммерческого предприятия, необходимо выработать систему показателей анализа эффективности финансового управления и систематически осуществлять их оценку, а так же диагностику работы управляющей подсистемы финансового механизма предприятия в целом.

Использованные источники:

1. Афонин М.А. Актуальные проблемы управления финансами предприятий // Проблемы экономики, финансов и управления производством. Сборник научных трудов вузов России. 2012. №31. С.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – М.: Омега-Л, 2008. – 512 с.
3. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия. – М.: Эксмо, 2012. – 652 с.
4. Управление финансами. Финансы предприятий : учебник / под ред. А. А. Володина. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 509 с.
5. Шуляк П.Н. Финансы предприятий. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 620 с.

УДК 338.2

Васина П.Н.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Шаманова Д.Д.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра « Финансы и кредит»
факультет «Инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск
Vasina P.N.
Student
2nd year, Faculty of Engineering and Economics
Ulyanovsk state technical university
Russia, Ulyanovsk
Shamanova D.D.
Student
2nd year, Faculty of Engineering and Economics
Ulyanovsk state technical university
Russia, Ulyanovsk
Scientific adviser Benko E.V.
Senior lecturer of the department "Finance and Credit"
Faculty of Engineering and Economics
Ulyanovsk state technical university
Russia, Ulyanovsk

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE FORMATION OF THE BUDGET SYSTEM OF RUSSIA

Аннотация: Исследованы особенности устройства бюджетной политики России. Проанализированы достоинства и недостатки формирования бюджетной системы России. Предложены способы по улучшению бюджетной политики России.

Abstract: the features of the device of budgetary policy in Russia. Analyzed the advantages and disadvantages of formation of the budget system of Russia. Suggested ways to improve the budget Policy of Russia.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, бюджетная система,доход,расход.

Key words: budget, fiscal policy, fiscal system,income,expense.

Ввиду того, что государственный бюджет является важнейшим элементом экономической жизни государства, его составление и

утверждение происходит на законодательном уровне и сам бюджет является законом. И именно законом определяется структура бюджета, которая основывается на потребностях государства в финансовых ресурсах и возможности государства в мобилизации ресурсов, особенностями проводимой политики и самое главное, потребностями общества. От всех этих критериев напрямую зависит политика, проводимая в бюджетной системе.

Бюджетная политика государства- это система мероприятий проводимых в области формирования бюджетных отношений, определяющая своей целью обеспечение государства денежными средствами для возможности выполнения своих функций. Но в условиях современной экономики, некоторые функции бюджетной политики могут остаться позади, а на передний план выйдут новые, более подходящие для современной экономики. На сегодняшний день, экономика России имеет ряд острых проблем, которые нуждаются в первостепенном устранении и основные силы бюджетной политики брошены на решение этих проблем.

В настоящее время бюджетная политика формируется на основе следующих задач:

1. Повышение минимальных заработных плат, пенсий, пособий выплачиваемых населению, и их регулирование соответственно уровню цен;
2. Предотвращение низкого уровня жизни населения и разработка политики, направленной на улучшение качества жизни общества;
3. Выработка равновесия социально- экономической жизни населения между регионами;
4. Регулировка баланса поступлений денежных средств в бюджеты всех уровней и государственных внебюджетных фондов.

Но, конечно же, не бывает идеальной политики, в любой сфере жизни общества, которая бы обеспечила стопроцентную стабильность и развитие жизни общества. Так и в бюджетной политике России есть свои недостатки.

На наш взгляд, в настоящее время существуют три главные проблемы бюджетной политики.

Первое, о чем бы хотелось сказать это некачественная система пополнения доходной части бюджета. Так как, большая доходная часть бюджета складывается из налогов, государство пытается получить как можно больше денежных средств с предприятий. А предприятия в свою очередь, уменьшают официальный доход, чтобы не уплачивать высокие налоги. Все это сказывается на объеме поступления товара на рынок, и размер его рыночной стоимости.

Второе- это размер минимальных установленных заработных выплат, пенсий, пособий и т.д. В России это один из острых, наболевших вопросов. Тот минимум продуктов необходимых человеку для жизни, входящих в потребительскую корзину составленную государством не соответствует тому минимуму, который необходим человеку в реальной жизни. Следовательно, людям не хватает средств для существования, и им не на что

удовлетворить не то что духовные потребности, но и физиологические. И от этого страдает не только население, но и предприятия(если говорить только о минимальной заработной плате). Если предприятия хотят установить заработную плату работникам больше прожиточного минимума, то им приходится сокращать рабочие места, чтобы уложиться в план расходов, и уменьшать производство из-за нехватки кадров.

Третье- это неправильное планирование бюджета. Ошибки в планировании доходов и расходов государства, приводят к тому, что приходится сокращать финансирование одних из наиболее важных для жизни общества бюджетных организаций. Такие учреждения как детские сады, школы, поликлиники и т.д., остаются не только без ремонта, но даже без самых необходимых вещей.

Конечно же, есть и достоинства в бюджетной политике России:

На основе анализа, прогнозов и сравнения с зарубежными странами, создается множество подходов, концепций, комбинаций для предотвращения ошибок и усовершенствования бюджетной системы;

Федеративное устройство государство позволяет населению контролировать потоки денежных средств, с помощью прозрачной отчетности;

Множество государственных органов выполняет схожие, а иногда и одинаковые функции, что способствует усилению контроля над движениями денежных средств;

Разграничение обязанностей, позволяет более тщательно разрабатывать планы по усовершенствованию бюджетной политики.

На наш взгляд, чтобы улучшить положение бюджетной системы Российской Федерации нужно сбалансировать бюджеты всех уровней. Также пересмотреть налоговую политику, как источник доходов всех уровней.

Использованные источники:

1. Заблоцкая С.В., Мананникова Ю.В., Бенько Е.В. Роль налогов в формировании бюджетов разных уровней. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 139-142.
2. Никушина А.Е., Бенько Е.В. Бюджетная политика на современном этапе. В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 28-29.
3. Рыль К.С., Бенько Е.В. Методы бюджетного планирования. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 285-290.
4. Климов В.А. Сравнительный анализ принципов построения и основных параметров бюджетных систем российской федерации, стран «Группы СЕМИ», БРИКС и СНГ / В.А. Климов [и др.] // Гос. аудит. Право.

Экономика. – 2014. – № 1-2. – С. 83-90.
5. Цветова Г.В. Общественное участие в бюджетном процессе: зарубежный опыт и российская специфика // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 1-1. – С. 87-90.

УДК 330

Васютинская Е.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономическая безопасность»
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачова
Россия, г. Кемерово

ОЦЕНКА УЧАСТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ РФ

Статья посвящена «большой четверке» аудиторских компаний на рынке аудиторских услуг РФ. Их история и развитие по сегодняшний день. В статье рассматривается влияние «большой четверки» на развитие российских аудиторских компаний. Также рассмотрены будущие изменения в 2017 году на рынке аудиторских услуг РФ.

Ключевые слова: аудиторские услуги, «большая четверка», аудиторские компании, международная деятельность, обязательный аудит

ASSESSMENT OF PARTICIPATION OF THE INTERNATIONAL AUDITING ORGANIZATIONS IN THE MARKET OF AUDITOR SERVICES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Article is devoted to "Big Four" of audit companies in the market of auditor services of the Russian Federation. Their history and development till today. In article influence of "Big Four" on development of the Russian audit companies is considered. Future changes in 2017 in the market of auditor services of the Russian Federation are also considered.

Keywords: auditor services, "Big Four", audit companies, international activities, statutory audit

Рынок аудиторских услуг в России развивается постепенно, начиная с 1987 г. «Интераудит» была первой аудиторской компанией в России. Через некоторое время на рынке аудиторских услуг появилась "крупная четверка", речь о которых пойдет в данной статье.

Как известно, «большая четверка» на рынке аудиторских услуг занимает первые 4 места, что подтверждает и рэнкинг международной группы RAEX «Эксперт РА» за 2015 год. Исходя из данных можно отметить, что доля данных компаний занимает 48 млрд рублей рынка аудиторских услуг России.

Лидерских фирм изначально было восемь, и назывались они «Большая восьмёрка». В 1989 году «Deloitte, Haskins and Sells» и «Touche Ross»

объединились и стала называться «Deloitte Touche», а «Ernst Whinney» и «Arthur Young» («Ernst Young»). «Восьмёрка» сократилась до «Шестёрки». Далее "крупнейшая шестерка" вновь сократилось в 1998 году после объединения «Price Waterhouse» и «Coopers Lybrand» (и появилась «PricewaterhouseCoopers»). В итоге, «Пятёрка» стала «Четвёркой» в 2002 году после массового ухода клиентов от Arthur Andersen и последующего прекращения существования компании [2].

Таким образом, «большая четверка» включает:

1. Ernst Young (EY)

Данная компания является лучшей в мире. Основными направлениями деятельности компании является аудит, налогообложение, консультации и сопровождение сделок. Главный офис Ernst Young расположен в Нью-Йорке. На сегодняшний день у этой аудиторской компании открыто около 710 офисов в 140 странах мира. Глава российского представительства крупнейшей международной аудиторской компании Ernst Young (EY) Александр Ивлев стал победителем конкурса "Топ 1000 российских менеджеров" в номинации "Лучший высший руководитель" [3].

2. PricewaterhouseCoopers (PWC)

Эта компания предоставляет финансовые и консультативные услуги. PwC предоставляет услуги крупным мировым компаниям. Одна из самых старых фирм и ее история началась более 165 лет назад. Компания находится в Лондоне, но имеет около 780 филиалов в 159 странах. В 2006 году 426 компаний из мирового рейтинга корпораций FT Global 500 были клиентами PricewaterhouseCoopers.

Она являлась официальным партнером Олимпийских игр в Сочи. Российская команда специалистов насчитывает около 2500 человек в Москве и ряде крупнейших российских городов.

3. KPMG (КПМГ)

Аудиторская компания была основана в Лондоне в 1870 году. Сегодня имеет офисы в 155 странах мира. В 2009-м КПМГ в РФ и странах СНГ стала частью KPMG Europe LLP. Клиентами этой компании в России являются «Райффайзенбанк», «Промсвязьбанк», «Абсолют Банк», «ЛУКОЙЛ», «Ростелеком», «Норильский никель».

4. Deloitte Touche Tohmatsu Limited

В этой компании числиться самое большое количество сотрудников. Основана она в Лондоне в 1849 году, сегодня офисы можно найти в 152 странах мира. Оказывает услуги в области аудита, налогообложения, консалтинга и корпоративных финансов. В 2015 году журнал Fortune включил «Делойт» в рейтинг 100 самых выдающихся компаний мира [4].

Таким образом, выручка участников рэнкинга доходы группы EY за год увеличились на 10 % и составили по итогам 2015 года 17 млрд. рублей, тем самым сохраняя первое место среди крупнейших аудиторско-консалтинговых групп. Доходы PwC возросли на 9,2%, до 12 млрд. рублей,

далее суммарная выручка КПМГ достигла почти 11 млрд. рублей (за год произошло увеличение на 9%), а доходы группы «Делойт и Туш СНГ» составили почти 8 млрд. рублей.

Если для этих организаций все показатели за 5 лет возрастают, то для всех остальных аудиторских организаций наблюдается снижение, часто значительное, по всем показателям. Хорошо заметен тренд на снижение количества клиентов аудиторских организаций по аудиту. За пять лет количество по России снизилось на 27,3%.

2016 год не принес большие изменения российским аудиторским компаниям. Им приходится сталкиваться со снижением в российской экономике спроса на аудиторские услуги, также происходят проблемы с платежами и заморозка инвестиций во многих отраслях, поэтому все это, однозначно, повлияло на рынок аудита и консалтинга [1].

Каждый год на работу в четверку крупнейших аудиторских компаний устраиваются более 6000 выпускников и молодых специалистов. Данные компании очень требовательные и попасть к ним невероятно сложно. Ведь их репутация и статус формировались многими годами. Корпоративная политика компаний из «большой четверки» подразумевает жесткий отбор и не менее жесткий отсев. Около 75% кандидатов не проходят собеседования. Отправить резюме на вакансию можно только раз в полгода.

Несмотря на усиление влияния «большой четверки», у российских компаний есть своя ниша на рынке. Это малые и средние предприятия, которые, с одной стороны, не в состоянии заплатить за услуги крупных именитых аудиторских фирм. С другой стороны, они не являются публичными, что не требует заключения аудиторской компании с мировым именем.

Дифференциация аудиторского бизнеса и поляризация наиболее успешных компаний, резкий отрыв от остальных фирм во многом были следствием накопления ими и сохранения на долговременной основе специфических конкурентных преимуществ, связанных с управлением квалифицированным персоналом, фирменной культурой, методологией и стандартами качества оказываемых услуг [5].

Буквально в наши дни происходит реформа аудита в России. «Финансовый рынок РФ нуждается в росте качества аудиторских услуг, уровень востребованности результатов аудита остается крайне низким» - заявила глава Банка России Эльвира Набиуллина 14 ноября 2016 г. на конференции «Современный аудит: проблемы и перспективы».

Минфин России принял ведомственный нормативный акт, согласно которому с 2017 года на территории России начнут применяться 30 международных стандартов аудита (приказ Минфина России от 24 октября 2016 г. №192Н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации2) [6]. Глава Минфина Антон Силуанов так прокомментировал принятие Приказа: «Вопрос деятельности аудиторских организаций, вопрос повышения качества этой деятельности он

на повестке дня. Мы сейчас двигаемся в сторону реализации лучших практик, которые наработали в мире» [7].

Таким образом, все аудиторы России, начиная с 2017 года, обязаны использовать в работе 30 международных стандартов аудиторской деятельности. Данный факт, несомненно, дает наивысшую оценку влияния и участия международных аудиторских компаний в рынке аудиторских услуг РФ.

Использованные источники:

1. Интернет-ресурс http://rg.ru/gazeta/rg/2016/04/06.html
2. Интернет-ресурс https://ru.wikipedia.org
3. Интернет-ресурс Информационного Агентства ТАСС: http://tass.ru/ekonomika/3733898 от 25.10.2016г
4. Газета «Комсомольская Правда» Статья Крупнейшие аудиторские компании: обзор российского рынка услуг аудита и консалтинга». Среда, 31.08.2016.
5. Журнал «Российское предпринимательство» № 3 (107), Март 2008
6. Приказ Минфина России от 24 октября 2016 г. №192Н "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации»
7. Интернет-ресурс Газета.ру Новостная статья «Россия примкнет к международным стандартам аудита в 2017 году» https://www.gazeta.ru/business/news/2016/11/14/n_9330443.shtml

Вербицкая Ю.В.
доцент
кафедра «Государственного и муниципального управления»
Тульский государственный университет
Яворовский Д.О.
студент 2 курса
факультет «Финансов и менеджмента»
Институт права и управления
Россия, г. Тула

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена роли государства в управлении корпоративной и социальной ответственностью предприятий. Ведь на сегодня степень государственного управления корпоративно-социальной ответственности предприятий прямо воздействует на многие сферы обществ. В основном, на экономическую и социальную, что, в свою очередь, влияет на уровень экономического благополучия всего государства в целом. В связи с этим государство должно уделять большое внимание регулированию корпоративно-социальной ответственности предприятий, о том, какие проблемы стоят на сегодняшний день, и какие методы их решения предлагаются, будет сказано далее.

Ключевые слова: корпоративная и социальная ответственность, государство, предприятие, регулирование.

На сегодняшний день уровень государственного управления корпоративно-социальной ответственности предприятий напрямую воздействует на все сферы общества, в большинстве своём, на экономическую и социальную, что, в свою очередь, влияет на уровень экономического благополучия всего государства в целом. В связи с этим государство должно уделять большое внимание регулированию корпоративно-социальной ответственности предприятий, о том, какие проблемы стоят на сегодняшний день, и какие методы их решения предлагаются, будет сказано далее.

Степень государственного регулирования в корпоративно-социальной ответственности напрямую зависит от того, в каком государстве находится бизнес. Большая степень влияния правительства и государства в целом на корпоративно-социальную ответственность наблюдается в государствах, входящих в состав Европейского Союза.

В настоящий момент в Евро Союзе осуществляют деятельность группы, развивающие принципы корпоративно-социальной ответственности, наиболее развитыми являются такие направления, как: социальная сфера и сфера охраны окружающей среды, соблюдению прав потребителей, ответственное корпоративное управление и поддержка малого бизнеса.

Так же важнейшим показателем роли корпоративно-социальной ответственности в обществе является участие правительства, например, в Великобритании есть должность министра по корпоративно-социальной ответственности, что укрепило роль правительства в данной сфере, так как происходило прямое содействие развитию финансовой структуры, разработка методов стимулирования поощрения корпоративно-социальной ответственности.

Прослеживается заинтересованность гражданского общества и государства в целом в сотрудничестве с компаниями, поскольку возникает возможность перекладывать часть своих функций в социальной сфере на крупный бизнес. Наблюдается переход от корпоративно-социальной ответственности к корпоративному гражданству, характеризующемуся переходом от благотворительных акций к системе сотрудничества с общественными организациями, с целью удовлетворения интересов гражданского общества.

В качестве примера, можно отметить модель Public Private Partnership, партнерство государства с частными инвесторами, основными сферами применения партнерства являются строительство крупных объектов: дорог, тоннелей, высотных зданий, данная тенденция в последние годы активно наблюдается в нашей стране.

В Российской Федерации взаимодействие государства и бизнеса, и

условия для развития корпоративно-социальной ответственности в настоящее время проходят стадию развития и становления.

На законодательном уровне в настоящее времени нет официальной политики в корпоративно-социальной ответственности. В отношении корпоративно-социальной ответственности все остается на уровне призыва президента Российской Федерации.: «Российский бизнес должен быть социально ответственным!». Но данный момент главная цель государства - экономический рост.

Формой проявления корпоративно-социальной ответственности бизнеса является корпоративная благотворительность, в Российской Федерации
от общего объема благотворительности около 90% приходится на корпорати вную благотворительность, например, благотворительный фонд «ЛУКОЙЛ».

Коалицией крупнейших российских благотворительных организаций, работающих в России, является «Форум Доноров» Его миссия – развитие большей эффективности грантодающей деятельности в России.

Важную роль имеет корпоративное волонтёрство — добровольное участие сотрудников на безвозмездной основе в различных социальных программах при поддержке своей компании.

У 68 процентов обследованных российских компаний существует документально оформленная стратегия корпоративного волонтерства, Программы нацелены на поддержку семьи и детей, защиту окружающей среды, поддержку здоровья и пропаганду здорового образа жизни.

Прогресс в сфере становления корпоративно-социальной ответственности, включающий в себя: соблюдение международных стандартов, системный подход к социальным инвестициям и их объемы, построении информационного общества, сохранении экологии регионов, пока не получил оценки на высоком политическом уровне.

С целью привлечения общественного внимания к социально значимым инициативам в России реализуется программа "Социально активные медиа", разработанная фондом CAF Россия . Партнерами программы стали ряд СМИ и креативные агентства.

Современные способы участия власти в развитии корпоративно-социальной ответственности предприятий не являются системными и стабильными.

На наш взгляд, в настоящий момент роль государства должна заключаться в изменении отношения к корпоративно-социальной ответственности в бизнесе и обществе в целом, а также в создании стимулов для более эффективного добровольного вклада компаний в социальную сферу. Мы считаем, что следует учитывать опыт стран с высоким уровнем корпоративной ответственности, а следовательно также сформировать специально уполномоченный орган в системе исполнительной власти на всех уровнях для продвижения идеи развития корпоративно-социальной ответственности.

В заключении следует отметить, что распространению идеи корпоративно-социальной ответственности в Российской Федерации, в большинстве своём, мешают отсутствие информации о выгоде реализации корпоративно-социальной ответственности, безынициативный подход государства и консервативные взгляды крупных российских корпораций.

Правительство несет ответственность за то, чтобы программы по развитию корпоративной социальной ответственности находили применение во всей стране в целом. Реализация программ корпоративно-социальной ответственности является добровольным принятием на себя обязательств, как со стороны бизнеса, так и со стороны всего общества в целом.

Использованные источники:

1. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания / Под ред.: С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова, М.: Ассоциация менеджеров, 2003 г., 100 стр
2. Доклад о социальных инвестициях в России / Под общей редакцией: С.Е. Литовченко, Авторский коллектив: А.Р. Акопян, Е.В. Балацкий М.: Ассоциация Менеджеров, , дата издания: ноябрь 2004 г., объем: 80 стр
3. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / С.В. Ивченко, М.И. Либоракина, Т.С. Сиваева; Под ред. М.И. Либоракиной. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2003. – 136 с.
4. Проблемные вопросы современного образования / Ю.В.Вербицкая. - материалы международной научно-практической конференции РАНХиГС., 21.04.2016 г. с. 71
5. Официальный сайт Правительства Великобритании по корпоративно-социальной ответственности [электронный ресурс] / https://www.gov.uk/government/policies/corporate-governance (дата обращения 10.10.2016).
6. Жизнь без преград [электронный ресурс] / https://ria.ru/disabled_know/20140224/99668437.html (дата обращения 12.10.2016).

УДК 316.7

Верзилов С.И.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ

Аннотация: *В статье рассматриваются психотипы собеседников. Классификация типов собеседников поможет определить психологический тип собеседника и оптимальную тактику для общения с ним. В зависимости от конкретной ситуации это может стать полезной в понимании людей.*

Ключевые слова: *собеседник, общение, артистизм, мышление, контакты, деньги.*

Общение играет огромную роль в нашей повседневной жизни. Антуан де Сент-Экзюпери как-то написал, что «Единственная настоящая роскошь – это роскошь человеческого общения». Благодаря общению, можно узнать психологический тип человека, проходящий собеседования. Далее перейдем к структуре психологических типов собеседников в деловом общении. Тем, кто в дальнейшем хочет заняться бизнесом, поможет знание психологических типов собеседников

Безусловно, каждый человек имеет индивидуальную и неповторимую манеру общения. Отдельно взятый ***собеседник*** – это уникальная личность. Но все-таки существуют общие характерные признаки для разделения **собеседников** на разные ***психологические типы.*** Вокруг нас есть все психологические типы. Важно, общаясь с ними, уметь их распознавать и учитывать их особенности [1; 4; 5].

Вокруг нас есть все психотипы. Важно, общаясь с ними, уметь их распознавать и учитывать их особенности. Цель приведенной классификации – показать разнообразие типов собеседников. Каждый при желании может продолжить и уточнить классификацию, основываясь на собственном опыте организации и проведения деловых бесед. Очень важно обратить внимание на то, что один и тот же человек может меняться в зависимости от значимости темы, хода беседы, типа других ее участников и т. д. Каждый человек в общения проявляет свои качества такие, как темперамент, характер и т.д. [2; 7].

1. *«Бессмысленный человек»* – нетерпеливый, невыдержанный, возбужденный; своим поведением бессознательно подталкивает собеседника к тому, чтобы он не соглашался с высказанными тезисами и утверждениями. Имея дело с бессмысленным человеком, целесообразно не выходить за пределы профессионального общения, надо быть спокойным и опровергать его утверждения.

2. *«Степенный человек»* – доброжелательный и спокойный во время разговора. Такому человеку следует давать возможность проявить себя, особенно когда подводятся итоги встречи, обсуждаются предложения.

3. *«Всезнайка»* – это человек, у которого всегда и на все есть «своя» мысль, и он обязательно хочет ее произнести, не прислушиваясь к мнению собеседника. Если приходится иметь дело с таким человеком, надо немного сбить с него спесь, специально ставя сложные вопросы, а также привлекать его к обсуждению идей, предложенных другими.

4. *«Говорун»* – такой человек не умеет выслушивать других, перебивает разговор, не ценя времени собеседника. Для предотвращения терять время, болтуна надо своевременно и тактично остановить, потому, как интересных идей он все равно не внесет.

5. «Боягуз» – человек, отмалчивается, чтобы не выставлять себя на посмешище или не показаться бессмысленным. Такого человека следует поддержать, подчеркнув, что в него верят, к нему прислушиваются.

6. «Неприступный тип» – это такой человек, который имеет отсутствующий вид; ему кажется недостойным внимания и усилий все то, что происходит. Общаясь с таким типом, лучше сразу признать его знания, опыт, проявить интерес к нему самому и его делам, тогда он проявит интерес к обсуждаемому делу.

7. «Незаинтересованный тип» – бесцеремонно демонстрирует незаинтересованность всем тем, что происходит вокруг. Для того чтобы вступить с таким человеком в контакт, надо все-таки найти то, что для него может иметь существенное значение.

8. «Большое шишка» – это люди, которые совсем не терпят критики. Они считают себя лучше других, а собственные предложения единственно правильными. С такими людьми надо быть осторожными и стараться не критиковать их. Вместе с тем следует показать, что он такой же человек, как и другие. Хорошо при этом использовать прием противопоставления вроде: «Да ..., однако»;

9. «Почемучка» – это такой человек, который не может удержаться, чтобы не задать вопрос по любому поводу. Общаясь с таким человеком, целесообразна переадресация ему самому его же вопрос для ответа. Это заставит «Почемучку» размышлять над проблемой, которая вынесена на обсуждение [3; 8].

Сделаем вывод. Для того чтобы достичь поставленных целей, привлекая к их выполнению разных людей, необходимо хорошо знать, что характер общения во многом зависит от типа мышления человека.

Мышление – это процесс познавательной деятельности человека, характеризующийся опосредованным и обобщенным отражением действительности. Некоторые психологи трактуют мышление как процесс опосредованного и обобщенного отражения человеком предметов и явлений объективной действительности в их существенных связях и отношениях [6; 9].

Использованные источники:

1. Авдулова Т.П. Психология менеджмента. [Текст]: Учебник / Т.П. Авдулова. - М.: Академия, 2014. - 256с.
2. Викулина О.В. Теория и практика психологии управления. Настольная книга менеджера по персоналу. [Текст]: Учебник/ О.В. Викулина. - М.: Владос-Пресс, 2014. - 220с.
3. Зельдович Б.З. Деловое общение. [Текст]: Учебник / Б.З. Зельдович. - М.: Альфа-Пресс, 2015. - 456с.
4. Игебаева Ф.А. О психологическом потенциале делового человека. //Современное государство: проблемы социально-экономического развития. Материалы IV международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Ч.I, Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С. 92 – 93.
5. Игебаева Ф.А. Психологические качества преуспевающего человека. В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-

практической конференции: в 10 частях. 2013. – С. 47 – 49.
6. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука. // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
7. Игебаева Ф.А. Синдром профессиональной деформации личности. В сборнике: Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений. Материалы VII международной научно-практической конференции. 2015. С.14-15.
8. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2005.
9. Ахмадеев А.А., Давлетгаряева Р.Г., Азаматов Д.М. Человек как биопсихосоциальная составляющая биосферы. В сборнике: Человек. Общество. Образование Межвузовский сборник. Министерство общего и профессионального образования РФ; Уфимский институт Московского государственного университета коммерции; Башкирский государственный медицинский университет. 1998. С. 18-21.

УДК 339.13

Верховцева О.Н.
магистрант
ФГАОУ ВПО «НИУ «Высшая школа экономики»
Россия, г. Санкт-Петербург

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА ПРИМЕРЕ КОНКУРЕНТОВ

Статья посвящена анализу инструментов интернет-маркетинга. Конкурентный анализ осуществляется на определенной сфере рынка г. Санкт-Петербург. Выделена группа инструментов, которые используют конкуренты. Определены схожие и отличительные черты использования этих инструментов. Сделан вывод о необходимости комплексного подхода к интернет-маркетингу.

Ключевые слова: *маркетинг, интернет-маркетинг, продвижение, маркетинговые коммуникации*

This article analyzes the online marketing tools. Competitive analysis is carried out on a certain area of the market St. Petersburg. The group of tools that use competitors. Identified similar and distinctive features of using these tools. The conclusion about the need for an integrated approach to online marketing.

Keywords: *marketing, internet marketing, promotion, marketing communications*

На сегодняшний момент многие организации помимо традиционного продвижения и рекламы уделяют существенное внимание интернет-коммуникациям, что обусловливается преимуществами данного вида

коммуникаций и изменениями в поведении современных потребителей.

Определением сущности и особенностей интернет-маркетинга в своих трудах занимаются Н.А. Назарова, В. Холмогорова, Е.А. Петрик, И.В. Успенский, Б. Халлиган, Д. Шахи другие. Рассмотрим определения термина «интернет-маркетинг» в табл.1.

Таблица 3

Определения термина «интернет-маркетинг»

Автор определения	Содержание определения
В. Холмогоров	Комплекс специальных методов, позволяющих владельцам корпоративных web-ресурсов продвигать свой сайт в Интернете и, раскручивая таким образом торговую марку своего предприятия, извлекать, применяя сетевые технологии, дополнительную прибыль [5, 89].
И. В. Успенский	Теория и методология организации маркетинга в среде Интернета [3, 107].
Б. Халлиган и Д. Шах	Практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в сети Интернет, затрагивающая основные элементы маркетинг-микс: цена, продукт, место продаж и продвижение. Основная цель - получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта [4, 34].
В.В. Дик, М.Г. Лужецкий, А.Э. Родионов	Необходимый комплекс мер по исследованию такого специфического рынка, каким является сетевой рынок Интернета, по эффективному продвижению и продаже товаров (услуг) с помощью современных интернет-технологий [1, 49].
Е.А. Петрик	Выделяет два направления данного понятия. Первое связано с применением инструментария Интернета для расширения системы маркетинга традиционных предприятий. Второе направление связано с появлением новых видов моделей бизнеса, основой которых стал непосредственно сам Интернет и для которых он играет основополагающую роль. [2, 26]

Из табл. 1 видно, что каждый автор понимает термин «интернет-маркетинг» по-своему и привносит в своем определении определенную новизну.

ООО «САМИСУСАМИ» зарегистрировано в 2015 году группой учредителей. Главное направление деятельности компании – доставка продуктов с рецептами на дом. Самыми крупными игроками данного рынка являются предприятия: ООО «Домавкуснее», ООО «Партия еды», ООО «Шефмаркет». Было проведено исследование трафика, которое позволило определить основные каналы продвижения в сети Интернет лидеров данного рынка.

1. ООО «Домавкуснее» - http://domavkusnee.ru

Данная организация является первым сервисом доставки продуктов с рецептами. Предприятие появилось на рынке в 2014 году, изначально специализировалось на доставке продуктов в Москве, затем начало

осваивать рынок Санкт-Петербурга. Для продвижения в сети Интернет используются следующие инструменты: SEO-продвижение (вывод в выдачу поисковых систем), контекстная реклама (реклама в поисковых системах), SMM (маркетинг в социальных сетях), Email-маркетинг (рассылка электронных писем), блоггинг (размещение информации в блогах).

2. ООО «Шефмаркет» - https://www.chefmarket.ru

Предприятие появилось на рынке в 2014 году и изначально специализировалось на доставке продуктов в Москве, затем и Санкт-Петербурга. Имеет отличительную особенность - возможность самостоятельно создать уникальный набор продуктов. Для продвижения в сети Интернет использует следующие инструменты: SEO-продвижение, контекстную рекламу, SMM, Email-маркетинг. Структура трафика представлена на рис. 1.

Рис.1. Структура трафика «Шефмаркет»

В данном случае наибольшее количество переходов зафиксировано из сторонних ресурсов и контекстной рекламы. В сравнении с ООО «Домавкуснее» значительно меньший процент переходов из поисковых систем и социальных сетей. ООО «Шефмаркет» отличается тем, что основывает свое продвижение на работе с блоггерами и активно размещает информацию о своем сервисе на сторонних ресурсах на платной основе.

3. ООО «Партия еды» - https://partiyaedi.ru

Данная организация вышла на рынок в конце 2014 – начале 2015 гг. Изначально специализировалась на доставке продуктов в городе Санкт-Петербург. Для продвижения в сети Интернет использует следующие инструменты: SEO-продвижение, контекстную рекламу, SMM, Email-маркетинг, блоггинг и платное размещение на сторонних ресурсах. Структура трафика представлена на рис. 2.

Рис. 2. Структура трафика «Партия еды»

Анализ трафика конкурентов позволяет сделать вывод о необходимости комплексного подхода при использовании инструментов интернет-маркетинга. Изучить данный вопрос более подробно позволит исследование инструментов интернет-маркетинга. Проблема исследования заключается в отсутствии информации в сфере использования инструментов интернет-маркетинга компаниями на ранней стадии, а также эффективности этих инструментов.

Использованные источники:

1. Дик В. В., Лужецкий М. Г., Родионов А. Э. Электронная коммерция [Текст] / В. В. Дик, М. Г. Лужецкий, А. Э. Родионов. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2010. 315 с.
2. Петрик Е. А. Интернет-маркетинг [Текст] / Е. А. Петрик. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. 215 с.
3. Успенский И. В. Интернет-маркетинг [Текст] / И. В. Успенский. СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003. 294 с.
4. Халлиган Б., Шах Д. Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs (The New Rules of Social Media) [Текст] / Б. Халлиган, Д. Шах. М.: «Диалектика», 2010. 256 с.
5. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. [Текст] / В. Холмогоров. СПб.: Питер, 2013. 347 с.

УДК 336

Вивчарь Е.А.
студент 3 курса
факультет "Финансыикредит"
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Блохина И.М., к.э.н.
доцент
кафедра финансов
Россия, г. Краснодар

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрим регулирование инвестиции в Российской Федерации и их распределение по экономическим, политическим и социальным сферам деятельности. Также рассмотрим иностранные инвестиции в России.

Abstract: In this article we consider the regulation of investments in the Russian Federation and their distribution by economic, political and social spheres. Also consider foreign investment in Russia.

Ключевые слова: Государство, финансы, инвестиции, статистика, федеральный бюджет, основные средства, иностранные инвестиции.

Keywords: Government, finance, investment, statistics, federal budget, fixed assets, foreign investment.

Российская Федерация, равно как и остальные государства, стремится активно привлекать иностранные инвестиции, по этой причине государственное регулирование зарубежных вложений считается приоритетным направлением и находится в зоне непрестанного внимания Правительства[1].

Инвестирование возможно только лишь в том случае, если инвестор видит, что его финансовые средства принесут доход. В каком случае это возможно?

Государственные органы власти, заинтересованные в росте вложений, обязаны обеспечить благоприятные условия для предпринимателей инвесторов и применять последующие методы инвестиционного государственного регулирования:

•предоставление налоговых льгот инвесторам;

•гибкая амортизационная политика;

•создание условий для применения свободных средств населения и учреждений;

•возможность применения залоговых методик при кредитовании;

•стимулирование формирования лизинговых схем;

•создание условия для формирования инвесторами своих фондов развития;

•возможность переоценки основных средств и темпов инфляции;

•возможность льготного применения природных ресурсов и земли при определенных обстоятельствах;

•эффективная концепция антимонопольного регулирования;

•создание институтов объективной рейтинговой оценки в поддержку инвесторам[3].

Рассмотрим данные об инвестировании в основной капитал Российской Федерации по источникам финансирования в фактически действовавших ценах в таблице 1[2].

Таблица1 - Инвестирование в основной капитал Российской Федерации по источникам финансирования, млн руб.

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.
Инвестиции в основной капитал – всего В том числе по источникам финансирования:	10065,7	10379,6	10485,0
собственные средства	4549,9	4742,3	5260,3
привлеченные средства	5515,8	5637,3	5224,7
Из них: кредиты банков	1003,6	1098,7	849,8
в том числе кредиты иностранных банков	107,7	265,2	183,4
Заемные средства других организаций	626,1	660,1	698,5
инвестиции из – за рубежа	76,4	88,8	122,9

Продолжение таблицы 1

бюджетные средства	1916,3	1761,3	1921,2
В том числе: средства федерального бюджета	1009,9	933,6	1185,5
средства бюджетов субъектов Федерации	753,3	676,6	599,3
средства местных бюджетов	153,1	151,1	136,4
средства внебюджетных фондов	27,9	24,0	27,4
средства организаций и населения на долевое строительство	294,9	367,6	334,8
В том числе средства населения	234,7	281,7	252,5
прочие	1570,6	1636,8	1270,1
в том числе:			

средства вышестоящих организаций	1304,1	1368,1	…
средства от выпуска корпоративных облигаций	1,9	5,9	…
средства от эмиссии акций	100,2	116,5	…

Рассмотрев показатели, представленные в таблице 1, можно сказать, что общий объем инвестиций в основной капитал в России увеличился. Увеличение произошло за счет роста таких инвестиций, как собственные и привлечённые средства, заемные средства других организаций, инвестиции из-за рубежа и средства федерального бюджета. Что касается остальных инвестиций, то наблюдается скачкообразный характер.

Роль государства в регулировании инвестиционной деятельности огромна, а успех регулирования во многом зависит от его устремленности на решение общественных целей и вопросов.

Теперь рассмотрим роль России на мировом рынке инвестиций.

По данным EY, в 2016 году иностранные инвесторы запустили в России более 200 проектов — больше всего с 2010 года. Лидером по инвестициям в Россию стала Германия. Россия в прошлом году привлекла 201 инвестиционный проект из - за рубежа против 125 годом ранее, рост по количеству составил 61% — самый большой среди топ – 10 стран по общему числу привлеченных проектов прямых иностранных инвестиций (ПИИ), утверждает консалтинговая компания EY. Последний раз так много иностранных инвестиций Россия привлекала в 2010 году, следует из обзора EY «Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы[3].

По данным ЦБ РФ, прямые иностранные инвестиции в Россию сократились в 2015 году на 78%, а инвестиции из стран дальнего зарубежья упали даже сильнее — на 80,3%. В том числе инвестиции из США снизились на 71%, из Франции — на 26%, из Италии — на 54%, из Китая — на 55%[4]. В рейтинге Ernst&Young Россия заняла восьмое место в списке европейских стран по активности международных инвесторов. Количество проектов прямых иностранных инвестиций за 2015 год в России выросло на 61%[3].

Следует сказать, что иностранные инвестиции – это не единственный источник финансовых ресурсов, необходимых для развития экономики России.

В период высоких цен на нефть, РФ активно формировала суверенные фонды – Фонд национального благосостояния и Резервный фонд. Государство размещало средства этих фондов в иностранные активы, тем самым косвенно инвестируя в экономики других стран.Финансовый и политический кризис, продолжающийся в нашей стране по сей день, оголили слабые места российской экономики, отсутствие или нехватку промышленного, сельскохозяйственного производств и др.

По нашему мнению, инвестирование средств имеющихся фондов

государства, эффективнее было бы направлять на развитие национальной экономики, путем открытия государственных предприятий.

Использованные источники:

1. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: ФЗ РФ №160 от 27 июня 2011г. [принят Госдумой 14 июня 2011года] (ред.от 29 декабря 2014г.) (с изм. и доп., вступ.в силу с 01 марта 2015г.)] // [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.– Режим доступа:http://www.consultant.ru [Дата посещения05.11.2016]
2. Министерство финансов Российской Федерации // [Электронный ресурс] //.–URL:http://www.minfin.ru.[Датапосещения05.11.2016]
3. Аудиторско - консалтинговая компания Ernst&Young // [Электронныйресурс] //. URL: http://www.http://www.ey.com / [Датапосещения05.11.2016]
4. Центральный Банк Российской Федерации//[Электронный ресурс]//.– URL:http://www.cbr.ru[Датапосещения05.11.2016]

УДК 338.2

Вивчарь Е.А.
студент 3 курса
факультет "Финансы и кредит"
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Неводова И.А.
ассистент
Россия, г. Краснодар

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 2015 ПО 2018 Г.

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос инфляционной политики Российской Федерации на период 2015 по 2018 год, ее эффективность и динамика.

Abstract: This article examines the inflationary policy of the Russian Federation for the period 2015 to 2018, its efficiency and dynamics

Ключевые слова: Антиинфляционная политика, инфляция, Российская Федерация, динамика инфляции, бюджет, дефицит бюджета.

Keywords: Anti-inflation policy, inflation, the Russian Federation, inflation dynamics, budget, budget deficit.

На сегодняшний день вопрос инфляции в Российской федерации становится наиболее важным в связи со сменой модели экономического развития в сторону усиления факторов инновационного развития, повышения инвестиционной активности.

На современном этапе стагнация экономики подвергается воздействию таких факторов, как изменение курса рубля по отношению к доллару и евро, подорожание тарифов естественных монополий, повышение пособий лиц с фиксированными заработками, увеличение издержек производства,

увеличение стоимости на мировое топливо, инфляционные ожидания, отрицательные изменения конъюнктуры мирового рынка и прочие.

Поставлена цель замедления роста денежного предложения и скорости обращения денег. Для уменьшения темпа инфляции весьма значима предусмотренная направленность в грядущие три года на консервативную бюджетную политику, которая обеспечит оздоровление и укрепление бюджета. Властью прогнозируется повышение бюджетных затрат инвестиционного характера.

Что касается стагнации экономики в 2015, 2016 гг., то в Российской Федерации она составила 12.2%. Министерство экономического развития прогнозирует небольшое замедление инфляции с 12-13% в 2016 г. до 7-9% в 2017 г.

Планируемый дефицит федерального бюджета Российской Федерации в 2016 г. составляет 2,184 трлн. руб. Об этом говорится взаконе "О федеральном бюджете на 2016 год"[1].

Доходы бюджета в 2016 год запланированы на уровне 13,577 трлн. руб., расходы - 15,761 трлн. руб.,[2].

При этом в госбюджет заложен прогнозируемый объем ВВП в размере 78,673 трлн. руб. и уровень инфляции, не превышающий 6,4%. Подобным образом, Министерство финансов заложило в госбюджет дефицит на уровне 2,8% ВВП. Ранее глава Российской Федерации Владимир Путин говорил о том, что предполагаемый дефицит бюджета на предстоящий год не должен быть выше 3 % от ВВП.

Ниже приводится график прогноза инфляции в Российской Федерации[3].

График 1 – Динамика инфляции на 2015-2017 гг.

Исходя из данного графика видно, что инфляция - это сложный многопрофильный процесс, наносящий значительный ущерб экономике государства, её населению. Инфляция в сегодняшний день период в той или иной степени охватывает почти все страны мира. Борьба с ней с целью её снижения потребует больших сил и материальных затрат.

Правительство Российской Федерации разрабатывает комплексные меры по устранению стагнации экономики и её последствий. Антиинфляционные меры РФ каждый год базируются на ряде принципов таких, как предотвращение монополий в экономике, контроль над тарифами естественных монополий, поощрение конкурентной борьбе на рынке, урегулирование наценок на товары и услуги, результативная таможенная политика в сфере экспорта и импорта. Значительную роль в устранении стагфляционных процессов государственной экономики играет регулирование ценообразования, которое осуществляется рядом механизмов. Первоначальным механизмом считается контролирование над издержками производства естественных монополий, что тем самым может помочь сдерживать рост тарифов естественных монополий. Следующий механизм предполагает собой стимулирование конкурентной борьбы, усовершенствование топливной отрасли, итогом которого является сокращение цен на горюче - смазочные материалы. И заключительным третьим механизмом считается поощрение предложения на продукты, что приводит к уменьшению цен на них.

Консенсус-прогноз на 2016 год составляет 7,6%, на 2017 год – 7%. В 2018 и 2019 годах, в соответствии с консенсус-прогнозом, инфляция будет на уровне 6,1% и 6,2 % соответственно. Далее она снизится до 5,6%, а к 2021 г. достигнет 5,4%. Нужно заметить, что экономические прогнозы в нынешних реалиях носят условный характер, так как экономика страны неразрывно сопряжена с динамичной и претерпевающей перемены общественно-политической сферой. Центральный Банк Российской Федерации считает приоритетной целью собственной денежно-кредитной политики сокращение инфляции вплоть до 4% к 2017 г.

«Инфляция 4% — это уровень, который позволяет не слишком много думать об обесценении рублевых активов и обеспечивает достаточную стабильность» (Э. С. Набиуллина из интервью журналу Forbes)[4].

В заключение следует выделить то, что методы регулирования инфляции станут результативны только в случае их адекватного соответствия её сущностным причинам. Так как стагнация экономики в нашей стране носит, во-первых, структурно-системный характер, т.е, порождена сформировавшейся структурной экономики и функционировавшей продолжительное период системой управления хозяйством. Во-вторых, классическим монетарным факторами, рычаги регулирования данного процесса должны основываться на снятии абсолютно всех барьеров на пути действия рыночных механизмов, обеспечении условий структурной перестройки экономики и содержать в себе обширный спектр кредитно-денежных и бюджетно-финансовых регуляторов.

В конце своей работы хотелось бы сказать, что Российская Федерация обладает всеми возможностями для выхода из инфляционного тупика, так как не взирая на все препятствия, она без всякого сомнения остается сверхдержавой, владеющей огромными ресурсами и в существенной степени

характеризующей ситуацию во всем мире.

Использованные источники:

1. О федеральном бюджете на 2016 год:ФЗРФ №359 от 14 декабря 2015 г.[принятГосдумой 4 декабря 2015 года (вступ.всилус01 января 2016г.)] // [Электронный ресурс] //Консультант Плюс.– Режим доступа:http://www.consultant.ru[Дата посещения 05.11.2016]
2. Налоговый портал «Податинет»// [Электронный ресурс] //.– URL:http://www.podatinet.net/. [Дата посещения 05.11.2016]
3. Министерство финансов Российской Федерации // [Электронный ресурс] //.– URL: http://www.minfin.ru. [Дата посещения 05.11.2016]
4. Журнал «Forbes»// [Электронный ресурс] //.– URL:http://www.forbes.ru/. [Дата посещения 05.11.2016]

УДК: 336.717

Виноходова А.Ф., д.э.н.
профессор
Лялька Ю.
студент 4 курса
профиль «Финансы и кредит»
Старооскольский технологический
институт (филиал) имени А.А. Угарова
НИТУ МИСИС
Россия, г. Старый Оскол

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассматриваются основные направления формирования и управления прибылью коммерческого банка. Анализируется влияние внутренних и внешних факторов на процесс формирования прибыли. Рассмотрены основные направления механизма управления банковской прибылью

Ключевые слова: устойчивость банковской системы, проблемная задолженность, банковская прибыль, внутренние и внешние факторы формирования прибыли банков

THE MAIN ELEMENTS OF THE PROCESS OF FORMATION AND PROFIT MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANK

The article discusses the main directions of formation and management of profit of the commercial Bank. Examines the influence of internal and external factors on the process of profit formation. The main directions of the mechanism of management of the banking profit

Key words: banking system, bad debt, Bank profit, internal and external factors of formation of profit of banks

Основными функциями банковской системы страны являются аккумуляция временно свободных денежных средств и предоставление их в

виде кредитов, осуществление расчетов и платежей в хозяйстве [10, с.66].

Современный этап развития банковской системы России характеризуется высоким уровнем насыщенности рынка финансовыми продуктами и услугами, интенсивной конкуренцией между кредитными организациями [5, с.413]. По мнению Найденовой Р.И., Демьяненко М.С. одной из главных задач, стоящих перед руководителями российских банков, является повышение эффективности управления финансовыми, информационными, интеллектуальными, материальными и другими ресурсами для достижения устойчивости развития в условиях рыночной нестабильности [6, с.616]. Процесс информатизации и формирования информационных ресурсов перешел в фазу активного развития, что сопровождается значительным ростом объема обрабатываемой информации, внедрением новых аналитических технологий [9, с.78].

При этом устойчивость характеризует состояние объекта по отношению к внешним на него воздействиям. Чтобы повысить его устойчивость к воздействию различных факторов, необходимо, прежде всего, совершенствовать сам объект изнутри [7, с.284].

В ходе проведенного исследования Емельянова О.Ю., Найденова Р.И. пришли к выводу, что в современных условиях достижение устойчивости отдельного банка и банковской системы в целом становится возможным, в частности, за счет разработки принципов и методов работы с проблемной задолженностью [4, с.1062].

Найденова Р.И. считает, что перспективными направлениями в области эффективной организации работы банков с проблемной задолженностью является совершенствование системы страхования кредитов [8, с.144].

Доходность (прибыльность) банковских опе**раций является** показателем эффективности и **основной целью** функционирования **кредитных организаций** (банков). Формирование прибыли банка определяется не только спецификой его деятельности как финансового предприятия, но и действующей системой учета и отчетности. На величину банковской прибыли оказывает влияние множество факторов, как внешних, так и внутренних.

В частности, к внутренним факторам, от которых зависит величина прибыли банка, можно отнести, прежде всего, способность руководства управлять активами и пассивами, где управление кредитным риском имеет особое значение и актуальность. Ряд авторов считают, что при осуществлении банковской деятельности необходимо оценивать кредитный риск, как постоянных, так и новых клиентов. Оценка надежности постоянных клиентов должна отличаться простотой использования, а новым клиентам следует предусмотреть ограничение на проведение кредитных сделок [1, с.108].

Также актуальна проблема формирования оптимального кредитного портфеля коммерческого банка, что предполагает его анализ по различным

количественным и качественным характеристикам. В частности, на основе качественной характеристики кредитного портфеля можно дать оценку перспектив ликвидности банка [3, с.21].

Управление банковской прибылью можно представить как механизм, состоящий из отдельных направлений, связанных между собой:

- определение подразделений банка, участвующих в процессе управления прибылью;
- планирование доходов, расходов и прибыли банка;
- применение способов оценки уровня прибыльности;
- определение методов текущего регулирования прибыли.

Относительно планирования расходов Демьяненко М.С. считает необходимым разработку и внедрение комплекса мероприятий, направленных на получение оптимальных результатов, в частности, прямые расходы отчетного периода не должны превышать прямые расходы базового периода. Проект внедрения комплекса мероприятий состоит из следующих этапов:

- создание проектной группы;
- анализ и классификация административно – хозяйственных расходов структурных подразделений банка;
- разработка комплекса мер по сокращению административно – хозяйственных расходов банка;
- анализ расходов на персонал и организационную структуру банка [2, с.26].

Демьяненко М.С. отметила, что комплексная разработка формирования и оптимизации затрат коммерческого банка является важнейшей проблемой банковского дела, решение которой позволит банкам избежать нецелевого использования финансовых ресурсов и улучшить рентабельность банковского бизнеса [2, с.30].

Таким образом, прибыль, полученная банком, является материальной основой для его дальнейшего функционирования и определения его рейтинга на банковском рынке. Размер оставшейся прибыли после налогообложения и выплаты дивидендов должен быть достаточным для сохранения капитала банка, создания необходимых резервов (залога снижения рисков банка и защиты интересов клиентов). Нерациональное использование прибыли, т.е. расходование ее только на потребление, высокий размер выплачиваемых дивидендов в большинстве случаев лишают банк конкурентоспособности и приводят к банкротству.

Использованные источники:

1.Демьяненко М.С., Найденова Р.И., Полякова Е.В. Оценка кредитоспособности клиентов коммерческим банком // Научное мнение. 2014. №9-3. С. 108-113

2. Демьяненко М.С. Влияние процесса формирования затрат на финансовую устойчивость коммерческого банка // Образование, наука, производство и управление. 2011. Т. III. С. 25-30.

3.Демьяненко М.С., Жидких Д.В. Оценка совокупного риска при формировании кредитного портфеля банка // Образование, наука, производство и управление. 2011. Т. III. С. 20-25.
4. Емельянова О.Ю., Найденова Р.И. Особенности управления проблемными кредитами в коммерческом банке // Молодий вчений. 2015.№2 (17). - с.1062-1065
5.Колоскова К.И., Найденова Р.И. Управление рисками в банковских инновациях // Экономика и социум. 2013. №4(9)2013.- с.410-413
6. Найденова Р.И., Демьяненко М.С. Управление инновациями в условиях дистанционного банковского обслуживания // Научное обозрение. 2013. №9. – с.616-621
7. Найденова Р.И., Найденов А.И. Характеристика устойчивости сложных систем // Вестник университета (Государственный университет управления). 2008.№4.- с.284-286
8. Найденова Р.И. Основные направления эффективной организации работы банков с проблемными кредитами // В сборнике: Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем. Материалы III Международной научно – практической конференции под науч. ред. М.В.Владыка, Т.Н.Флигинских, Ю.В.Всяких.2015. с.141-145
9. Найденова Р.И. Роль информационных технологий в развитии экономики и социальной сферы регионов ЦФО // Фундаментальные исследования. 2009.№1.с.77-78
10. Найденова Р.И., Рыжкова О. К вопросу о кризисе банковской системы России // Образование, наука, производство и управление. 2011. Т. III. С. 65-69.

УДК 336.663

Виноходова А.Ф., доктор экономических наук
профессор
Кон Е.Ю.
студент, 4 курс
профиль «Финансы и кредит»
Старооскольский технологический
институт (филиал) имени А.А. Угарова
НИТУ МИСИС
Россия, г. Старый Оскол

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА ПОКУПАТЕЛЕЙ

В статье рассматриваются вопросы управления дебиторской задолженностью предприятия на основе формирования кредитного рейтинга покупателей как одного из направлений мониторинга расчетов с дебиторами. Уделяется внимание определению уровня скидок покупателям при досрочной оплате на основе формирования сценариев экономического развития предприятия.

Ключевые слова: эффективное управление дебиторской

задолженностью, организация системы мониторинга, определение уровня скидок, сценарии экономического развития

DEFINITION OF CREDIT RATING BUYERS

The article discusses the management of accounts receivable of the enterprise on the basis of formation of credit rating buyers as one of the areas of monitoring accounts receivable. Attention is paid to the determination of the level of discounts to customers for early payment based on the formation scenarios of economic development of the enterprise.

Key words: efficient receivables management, the organization of the monitoring system, determining the level of discount, the scenarios of economic development

Основу экономики Белгородской области во многом определяет развитие промышленного комплекса, которое можно охарактеризовать как достаточно устойчивое и имеющее положительную динамику [1,с.202]. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и оказанных услуг собственными силами по основным видам экономической деятельности в 2014 году составил в целом по области 558461,7млн. рублей, что выше уровня 2013 года на 9.3%.

Некоторые авторы считают, что функционирование предприятий зависит от целесообразности производственных затрат, которые необходимо учитывать и анализировать с целью обеспечения контроля за эффективностью использования ресурсов [2,с. 208]. А управление затратами – часть краткосрочной политики предприятия, направленной на обеспечение текущей деятельности необходимыми ресурсами и бесперебойного осуществления производственно – хозяйственной деятельности [3,с. 143], что предусматривает постоянный кругооборот денежных средств, которые авансируются для производства и сбыта продукции [4,с. 439].

Важной задачей любого хозяйствующего субъекта является эффективное управление дебиторской задолженностью [5] на основе организации системы мониторинга [6,с. 80].

ООО «**АЛк»** производит алюминиевый профиль общестроительного назначения, изделия для производства вентилируемых фасадов, конструкций, архитектурных комплексов, алюминиевый профиль **согласно чертежам и проектам заказчика**. На предприятии осуществляется мониторинг расчетов с покупателями продукции на основе определения кредитных рейтингов (табл.1).

Компания ООО «ПилотПро» относится к рейтингу А, как по платежной дисциплине, так и по объемам размещаемых заказов, следовательно, данной компании можно предоставлять отсрочку платежа без использования санкций, т.е. на полном доверии и цена на продукцию для ООО «ПилотПро» допускается на 10% ниже базовой.

Таблица 1 – Кредитные рейтинги покупателей ООО «АЛк»

№ п/п	Наименование заказчика	Объем заказа, мн.руб.	Рейтинг по объему заказа	Просрочка оплаты, дней	Рейтинг по платежной дисциплине
1	2	3	4	5	6
1	ООО «ПилотПро»	250,16	A	0	A
2	ООО «Донской Алюминий»	100	B	0 – 7	B
3	ООО «Инторметалл»	60	B	0 – 30	C
4	ООО «ЛОВ»	20	C	0 – 30	C
5	ООО «НПО-ЮГМЕТКОН»	5	E	0	A

Что же касается других компаний, то они тоже производят своевременную оплату, согласно условий, установленных в договорных обязательствах, но их объемы заказов гораздо ниже, чем у компании, относящейся к рейтингу А.

Компании ООО «Донской Алюминий» и ООО «Инторметалл», по объему размещаемых заказов относятся к рейтингу В, что касается рейтинга платежной дисциплины, то ООО «Инторметалл» производит оплату в течение 30 календарных дней после отгрузки, следовательно, по ранжированию оплаты имеет рейтинг С, то есть у предприятия низкий уровень кредитоспособности и риск не возврата долга чрезвычайно высок, соответственно, реализация возможна на условиях внесения предоплаты, в отличие от ООО «Донской Алюминий», который либо производит отгрузку по 100% предоплате, либо оплачивает в течение 7 дней после получения товара.

Компании ООО «ЛОВ» и ООО «НПО – ЮГМЕТКОН» различаются по рейтингам оплаты и размещаемым заказам на предприятии. В отличии от ООО «ЛОВ», компания «НПО – ЮГМЕТКОН», производит 100% оплату до момента отгрузки, следовательно, по платежеспособности относится к рейтингу А, что касается объемов размещаемых заказов, то они значительно ниже, чем у ООО «ЛОВ», являющегося торговой компанией, осуществляющей перепродажу алюминиевого профиля, а ООО «НПО – ЮГМЕТКОН» закупает данную продукцию для собственных производственных нужд.

Для определения уровня скидок рассмотрим наиболее оптимальные условия расчетов с дебиторами в ООО «АЛк» (табл.2).

Таблица 2 – Сценарии экономического развития ООО «АЛк»

№ п/п	Показатели	Сценарий		
		Пессимистический	Наиболее вероятный	Оптимистический
1	2	3	4	5
1.	Месячный темп инфляции, %	0,5	0,44	0.4
2.	Планируемое сокращение периода погашения дебиторской задолженности, дни	15	16	14

3.	Уровень банковской процентной ставки, %	16	14	12
4.	Вероятность сценария	0,2	0,5	0,3
5.	Косвенные доходы, руб. на одну тысячу: - от сокращения период погашения задолженности	171	170	137
6.	- от неиспользованной ссуды	6,575	6,137	4,603
7.	Итого косвенные доходы	177,575	176,137	141,603

Косвенные доходы организации от сокращения сроков погашения дебиторской задолженности и устранения негативного влияния инфляции определяется следующим образом:

$$\Delta Д_1 = 1000 \times (K_n^{i-\Delta t} - K_n^i); \qquad K_n^i = \left[\frac{1}{1+T_u/30}\right]^i; \qquad K_n^{i-\Delta t} = \left[\frac{1}{1+T_u/30}\right]^i.$$

где Kiп и Ki-Δtп – коэффициент падения покупательской способности рубля;

i – период погашения дебиторской задолженности, дни;

Δt – планируемое сокращение периода погашения дебиторской задолженности;

Т*и* – темп инфляции.

На основе проведенных исследований, определен уровень общей экономии средств, как произведение суммарной величины косвенных доходов по каждому из предложенных сценариев, умноженному на его вероятность:

$$Э_c = 0{,}2 \times 177{,}575 + 0{,}5 \times 176{,}137 + 0{,}3 \times 141{,}603 = 166{,}064\, руб.$$

Использованные источники:

1. Найденова Р.И. Формирование ресурсного потенциала промышленных предприятий в целях обеспечения устойчивого развития экономики региона // Фундаментальные исследования. 2008.№5. с.201-204

2. Ильичева Е.В., Найденова Р.И., Демьяненко М.С. Специфика учета производственных затрат и калькулирования себестоимости на предприятии МУП «Теплоэнерго» // В сборнике: Актуальные вопросы современной экономической науки. Сборник докладов IV-й Международной научной заочной конференции: в 2-х частях. Отв. ред. А.В.Горбенко.2011. с.208-211

3. Демьяненко М.С., Найденова Р.И. Совершенствование системы управления затратами на производство и реализацию продукции // Вестник НГАУ. 2012. №1(22). с.143-148

4. Пяташова О.Ю., Найденова Р.И. Анализ структуры дебиторской и кредиторской задолженности на ЗАО «Чаплыженский элеватор» // Экономика и социум. 2013. №2-2(7). С.439-440

5. Найденова Р.И., Виноходова А.Ф., Найденов А.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов. Обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит»

и «Мировая экономика» / Р.И.Найденова, А.Ф.Виноходова, А.И.Найденов. Москва, 2009.
6. Найденова Р.И. К вопросу о применении системы мониторинга на различных уровнях управления // Фундаментальные исследования. 2009. №1. С.80-81

УДК 008

Владимирова Н.В., к.филол.н.
доцент
кафедра «Философия и социальные коммуникации»
Соломина Н.В., к.филол.н.
доцент
кафедра «Философия и социальные коммуникации»
Никонова М.Н., к.филол.н.
доцент
кафедра «Философия и социальные коммуникации»
Омский государственный технический университет
Россия, г. Омск

К ВОПРОСУ О БРЕНДЕ: КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

В статье рассматривается понимание сущности бренда в точки зрения культурологии. Анализируются связи бренда с общими социокультурными ценностями современности. Предлагается рассмотрение бренда в рамках материально-духовных связей культуры.

Ключевые слова: бренд, культура, мифология, символ, знак.

The article considers understanding of the essence of the brand in the point of view of cultural studies. Analyzes the relationship of the brand with a shared social and cultural values of modernity. We propose consideration of the brand within the material and spiritual relations of culture.

Key words: brand, culture, mythology, symbol, sign.

Современный этап в развитии брендинга характеризуется эклектичностью связанных воедино областей знания. Традиционные связи с маркетингом и менеджментом, безусловно, являются базой. Заметное влияние оказывается и другими науками: лингвистикой (так, например, в нейминге); семиотикой (бренды, и мировые, и региональные, содержат в себе знаково-символьную природу); психологией (бренды отстраивают отношения зависимости «товар» - «человек», «покупатель» - «продавец» и т.д.); социальной философией (различного рода потребности определяют искомый вектор поведения личности; бренды корректируют и мотивируют выбор товара или услуги, контролируют ценностные системы и рамки); культурологией (выполняя утилитарные функции, бренды участвуют в структуре формирования картины мира человека и общества); искусством (так, в частности, например, цвет, форма, звук не только формируют

стилевую направленность бренда, но и указывают на социокультурные связи с эпохой, нацией, известной личностью).

В сфере брендирования важны не только прагматические отношения «товар»-«потребитель», но и значимым становится формирование целостности ценностной системы разноуровневых коммуникаций, требующих реализации различных аспектов деловой культуры личности и компании. Деловая коммуникация, по мнению Г.Л. Тульчинского, предполагает наличие структуры как внешних, так и внутренних PR-средств» [1]. К таким относятся, в первую очередь, символика, мифы, легенды, традиции предприятия. Информационно-организационными становятся собрания сотрудников, корпоративные издания (журналы и газеты), внутренние Web-сайты. В целом, всё это способствует реализации кодексов деловой практики. В этом случае мы можем говорить, что бренд амбивалентен, поскольку, с одной стороны, он подчёркивает заданное качество товара или услуги, с другой, – здесь обнаруживаются различия в ценностных ориентирах потребителей. «Каждое решение о покупке, – утверждает Йорг Зинцмайер, один из известных специалистов, – это действие самоидентификации» [2]. Человек останавливается на наиболее личностно значимых ценностях.

Имя как важнейшая составляющая атрибутации любого бренда всегда знаково маркировано. Следуя законам лингвистики (фонетики, морфологии и т.д.), языковые конструкции оказывают влияние на общую стилистическую модель: здесь и слоган, и логотип, и упаковка, и персонаж бренда включаются в общую композицию. Визуальные и аудиальные элементы связывают разные уровни коммуникации «бренд» – «потребитель». Знаки управляют сознанием человека. По верному замечанию Ф. Котлера, именно архетипы являются в данном случае фундаментом для передачи эмотивности и ментальности образа. Такого рода знаки, будучи инструментами организации родового поведения, значимым элементом коллективной памяти, попадая в ситуации социокультурной коммуникации, приобретают дополнительное значение – становятся символами, где хранятся различные коды информации. В этом случае необходимо обратиться, в частности, к работе Ю.М. Лотмана, известного семиотика культуры, «Символ в системе культуры». Благодаря содержательной ёмкости и лаконизму формы символов, культура выполняет аккумулятивную функцию. Ярким примером может послужить семиотический комплекс – «доктор Фауст». Будучи культурно маркированным в разных эпохах, он сохраняет определенную инвариантность, заставляет в нашем сознании постоянно реконструировать те контексты, в которые он исторически включался, а это: произведения Марло, Гёте и Т. Манн.

Подобный процесс мы можем видеть и в движении брендов в истории. Возникнув в определённый промежуток культурного времени, бренды, с одной стороны, (например, известные мировые бренды), маркируют собой

социокультурное пространство, подчёркивая связи с конкретной страной, эпохой, личностью, с другой, – являются способом замещения человеку той значимой эмоциональности, которая отсутствует в реальной жизни. Таким образом, материальная триада «вещь – товар – бренд» включает тем самым человека и общество в общую систему образов и символов, заставляет каждого реагировать визуально, аудиально, тактильно. В этом случае можно говорить, что бренд провоцирует личность к умению разносторонне мыслить. При реализации своих потребностей через обретение различных товаров, человек старается доказать (как себе, так и окружающим), что соответствует уровню предъявляемых к нему ожиданий. По верному замечанию Эриха Фромма (см. «Бегство от свободы»), «мы чувствуем и поступаем в отношении определенных вещей так, как чувствуем и поступаем в отношении самих себя».

Как известно, обращение к образам и комплексам мифологического не потеряло своей актуальности в XX начале XXI вв. Это находит отражение как в работах известных мыслителей (см.: К. Юнг, 3. Фрейд, Й. Хейзинга, К. Леви-Стросс, М. Хайдеггер, А. Ф. Лосев, Я. Голосовкер, Фрейденберг и др.), так и в произведениях литературы (см., в частности, тексты Дж. Джойса, Ф. Кафки, Г., Г. Маркеса, Т. Манна, Д. Апдайка, К. Вольф и др.). Миф позволяет постигать фундаментальные законы / закономерности бытия. Так, например, тематика романов, повестей, рассказов, публицистики Кристы Вольф широка и разнообразна: антифашистское движение, экологические катастрофы, экскурсы в мифологию. В известной повести «Кассандра» автор совмещает два пласта: исторический, мифологический и личностно проживаемый. События Троянской войны переосмысляются К. Вольф. Фокус зрения – глаза и душа, сердце женщины-девы Кассандры. ГибельТрои здесь – это гибель рода, дома, разрушение вековечных ценностей: веры, надежды, любви – как ценностей семейных, государственных, личностных. В одном интервью К. Вольф сказала: «Поколение несёт ответственность за содеянное». Понять причины и необходимость разрушений на исторической дистанции – одна из задач писателя. Именно мифопоэтический контекст позволяет нам прочитывать через этот образ и судьбы матерей, женщин, девушек, их горечи утрат Афганистана, Чечни и т. д.

В нашем случае, мы видим, что в духовной культуре (литературе, искусстве) мифы (будучи вне-времени, вне-истории), транслируют вечные ценности, заставляя человека всегда находиться в дихотомии «добро»-«зло». Делать выбор в настоящем, понимая и анализируя ретроспективно прошлое. Брендирование – процесс означивания продукта / услуги и т.д., наделение материального объекта дополнительной образностью, знаковостью. Бренд, по мысли Л.Г. Тульчинского, – это «мифологизация продукта в сознании людей», причём через инструменты бизнеса. Объекты материальной культуры маркируются, через знаково-символьную форму включаются в социокультурное пространство смыслов. В этом случае созданная мифическая оболочка в бренде только культурологизирует материю,

создавая целую цепочку назначений, но так и оставляет объект в рамках утилитарного. Единственное, наверное, благодаря символизации, устойчивой закреплённости в сознании людей, бренды мобильны в распространении.

Известные подходы к бренду (западный и восточный / азиатский) связываются с типологией, парадигмой ценностей Запада и Востока. Идея антропоцентризма, противостояние «органика природы – дух цивилизации», фокусирование на личностную модель поведения характерны для западного типа культуры; доминанта природного естественного начала, принцип теоцентризма, ориентация на вечность – для восточного. Поэтому, можно говорить, что корпоративные бренды – это объекты восточной модели, индивидуальные товарные – западной.

По мысли Ж. Батая, в основу человеческой жизни положен «принцип недостаточности» (см. «Внутренний опыт. Лабиринт (или о композиции человеческого существования» [3]). Идея недостаточности – постоянное желание заглянуть в неизвестное (ср., например, желания, мысли поступки героев в фильме «Сталкер» А. Тарковского), где инстинкт толкает человека в пространство парадоксов жизни, в мир идеалов и вещей, заставляет быть всегда в постоянном поиске лучшего, а в итоге – осуществляет стремлению к простоте выбора. Именно это подсознательное качество человека, думается, когда мы говорим о бренде, каждый раз провоцируется потенциальной силой его (бренда) притяжения. Выбор бренда – это игра (по Й. Хёйзинга), которая требует полноты отдачи. Вещь (см. Бодрийяр Ж. «Система вещей») заменяет человеческие отношения, влияет на социальный статус личности, все известные человеческие желания, фантазии, замыслы и т. д. становятся систематическим манипулированием знаками; всё овеществляется в предметах покупки и потребления.

Таким образом, бренд, помимо утилитарной необходимости, способствует формированию культуры личности, вскрывает генетические связи межкультурных взаимодействий и одновременно стягивает два полюса: потребность и сопричастность социокультурным реалиям.

Использованные источники:

1. Тульчинский, Г.Л. Бренд-интегрированный менеджмент: каждый сотрудник в ответе за бренд / Тульчинский Г.Л., Терентьева В.И. – Москва: Вершина, 2006. – 352 с. – С. 345.

2. Зинцмайер, Й. Интервью с зарубежными специалистами в области брендинга и маркетинга / Йорг Зинцмайер // Режим доступа: http://old.e-xecutive.ru/publications/specialization/branding/foreign/

3. Батай, Ж. Внутренний опыт / Жорж Батай; перевод с французского, послесловие и комментарий С.Л. Фокина. – СПб: Аксиома, Мифрил, 1997. – 336 с. – С.154.

Власов Е.В.
специалист, практический психолог
Проект Экология Души
Осипов Ф.М., к.пс.н.
Проект Экология Души
Россия, г. Москва

КАРТА НЕ ТЕРРИТОРИЯ. ЧТО ТАКОЕ КАРТА?

Аннотация

В статье описывается психологическое понятие «модель внутреннего мира» в терминах НЛП

Ключевые слова: Окружение, поведение, способности, убеждения, идентификация, миссия

У каждого человека есть свое представление о мире, которое формируется с раннего детства, человек воспринимает этот мир исходя из собственного опыта. Одинаковых людей не существует, как и не существует одинаковой точки зрения на одни и те же предметы или события, в какие-то моменты люди могут сойтись во мнениях, но абсолютно идентично нет. Предположим два человека смотрят на компьютер, на столе и один его видит и называет «компьютер» а другой видит и называет «это определенная марка с определенными способностями и функциями».

Так в чем же загвоздка, как понимание этих разниц поможет преодолеть проблемы взаимоотношений и наладить правильные трансакции, про что говорят люди и как они описывают реальность по средствам своих внутренних фильтров, на что они обращают внимание.

Модель логических уровней НЛП

Модель логических уровней была привнесена в НЛП благодаря Р. Дилтсу, который адаптировал эту модель из работ Грегори Бейтсона. Р. Дилтс систематизировал уровни и описал их взаимоотношения. Логические уровни представляют собой пирамиду, где в основе лежит уровень «окружение», выше «поведение», за тем «способности», «ценности и убеждения», «идентификация» и наконец «миссия».

Модель отношения уровней показывает что изменение более высокого уровня повлечет изменение на более низком уровне. Предположим человек который говорит про себя «я хороший водитель(идентификация)» будет иметь соответствующие ценности, соответствующие способности, поведение и окружения. А человек называет себя «спортсменом(идентификация)» будет иметь совершенно другую цепочку уровней. Смогут ли они войти в эффективное взаимоотношений, скорее всего нет, если они будут говорить о важности того чем они занимаются, это скорее будет похоже на борьбу мнений. Но если они в какой-то момент поймут что они оба «мужчины(идентификация)» , то у них автоматически изменится более низкие уровни, что позволит им выстроить более целостную коммуникацию.

Но формирование всех уровней начинается с самого низкого именно с

него формируются более высокие.

6 Миссия

5 Идентификация

4 Ценности и убеждения

3 Способности

2 Поведение

1 Окружение

На этих уровнях и хранится та информация которая оказывает влияние на наше восприятие, вещей, людей, событий. Практическая польза логических уровней заключается в том, что мы можем начать отслеживать уровни на которых общается наш собеседник, на каком уровне мы передаем информацию и что мы можем поменять в нашем общении, что бы услышать партнера и что бы быть услышанными. Именно навык определения и подстройки(общение на логическом уровне партнера) дает нам более гибкое поведение, ведь находясь некоторое время в разговоре на одном уровне, мы можем начинать ведение(сознательное намерение переключения с одного логического уровня на другой), но так же нам открывается возможность и более детального сбора информации, так как к каждому логическому уровню существует своя группа вопросов, которая помогает раскрыть детальное представление.

Давайте подробно рассмотрим каждый логический уровень.

Начнем с низшего

Окружение: это то, что окружает человека, его среда обитания и его среда деятельности. Сюда входят места где он проводит время, природа которая его окружает, люди и предметы которые определены в пространстве и времени. Вопросы этого уровня: Что? Где? Когда? Этот уровень статичен, он не рассматривается в движении, в речи описывается существительными, а временная характеристика показывает отношение к настоящему.

Поведение: Взаимоотношение человека и его окружения. Здесь уже активно используется время, как показатель изменения и скорости . Лингвистически описывается глаголами. Основной вопрос: Что делаешь?

Эти два уровня характерезую внешнюю реальность человека, дальше мы переходим к уровням характерезующим личность человека.

Способности: Сюда включаются индивидуальные навыки приобретенные в опыте, во взаимодействии и в обучении. Это про стратегии поведения, как эффективные так и неэффективные, сюда также включен интеллект и состояния которыми пользуется человек для того чтобы взаимодействовать с реальностью. Основной вопрос этого уровня: Как?

Ценности и убеждения. Этот уровень формирует отношение ко всему опыту человека. Это более глубокий уровень, который формируется исходя из норм принятых в семье и в обществе, Это что человек считает важным в своей жизни, это о чем человек любит говорить, его интересы, увлечения, это его идеи. Основные вопросы этого уровня: Почему? Зачем? Что важного, что ценного?

Идентификация: Система ценностей и убеждения на этом уровне формируют самоощущение. Кто я такой? Кто я в обществе? Кто я этому человеку или предмету?

Человек обладает большим количеством навыков и частей личности и следовательно целым рядом идентификаций. Именно навык определения названия имен личности дает представление о личности человека и дает возможность поиска всей ниже лежащей цепочки логических уровней.

Миссия: (от лат. missio - посылка, поручение). То ради чего мы живем. Это наш маршрут в жизни(в трансактном анализе: сценарий). Это то что выходит за границы нашего представления о себе, это система большего масштаба, которая описывает нашу роль в жизни и в обществе, роль группы людей, компании. Это наше перемещение по «карте» которая как вы помните не является «территорией». Стратегические вопросы: Зачем? Ради чего? В чем смысл? Ответы на эти вопросы помогают конкретизировать опыт необходимый для осуществления цели в жизни.

Так же существует трансмиссия: она не относится к логическим уровням, она стоит над ними и показывает что человек является отдельной частью системы большего маштаба: семья, организация, страна, планета, вселенная.

Так что же такое “карта”? Карта, это – Внутренняя репризентация(представление или фантазия о реальности) опыта в разных системах восприятия которая имеет свою структуру.

Модель логических уровней дает возможность правильно структурировать информацию как о себе так и о партнере, и о системе в которую мы включены.

Умение слышать в речи информацию и соотносить ее с системой логических уровней позволяет эффективно выстраивать карту человека с которым мы находимся в коммуникации. Правильно соотносить со своей цепочкой логических уровней, а следовательно и находить общие взгляды, что может наладить взаимоотношения . Нахождение противоречий в картах указывает на коммуникативные барьеры, но поиск информации на более высоком уровне открывает нам возможность понять что общего мы хотим добиться от общения.

УДК 378

Власова Е.С.
студент 3 курса
Институт экономики, управления и социальных технологий
Коршунова О.Н.
старший преподаватель
кафедра истории и связей с общественностью
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ
Россия, г. Казань

САЙТ ПРИЕМНОЙ КОМИССИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ВУЗА

Аннотация: Для современной системы образования характерны большое разнообразие и высокая конкуренция. В Республике Татарстан существуют государственные и коммерческие образовательные учреждения, которые дают возможность получить высшее или дополнительное образование с выдачей диплома по сходным специальностям. Повышение привлекательности вуза возможно благодаря улучшению уровня информированности через сайты приемной комиссии.

Ключевые слова: исследование, образовательная организация, корпоративный сайт

Vlasova E.S.
3 year student
Institute of Economics, Management and Social Technologies
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan
Korshunova O.N.
senior lecturer of Department of History & Public Relations
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan

WEBSITE OF ADMISSIONS COMMITTEE AS AN EFFECTIVE WAY OF IMPLEMENTING THE COMMUNICATION POLICY OF THE UNIVERSITY

Annotation: Modern education has a large diversity and high competition. In the Republic of Tatarstan, there are state and commercial educational institutions that give the opportunity to receive a degree or additional education with a diploma in a similar specialization. Increasing the attractiveness of the University can be achieved by improving awareness through the sites of admissions committees.

Keywords: survey, educational organization, corporate website

Проблема привлечения абитуриентов в вузы актуальна всегда. Средства коммуникации, которые обеспечивают общественное

взаимодействие, становятся все более распространёнными и всеобъемлющими. Оценка вуза потребителями, то есть абитуриентами и их родителями, формируется под влиянием личной коммуникации и средств массовой коммуникации, в том числе сайтов приемной комиссии вуза, которые часто являются первым, а иногда и единственным источником информации об образовательной организации.

В свою очередь, абитуриенты стоят перед сложным выбором, когда большое разнообразие предлагаемых направлений подготовки затрудняет принятие решения. Например, в КНИТУ-КАИ по программе бакалавриата ведется подготовка обучающихся по 646 направлениям [1]. Сайт приемной комиссии может помочь сделать выбор не только через качественное информирование, но и путем создания благоприятного имиджа вуза в глазах поступающего.

Кабинетное исследование (desk research) — сбор, изучение, систематизации и анализ вторичной маркетинговой информации о рынке, полученной из доступных источников, т. е. данных, определенным образом обработанных и содержащихся в основном в официальных и иных печатных источниках: периодике, экономических изданиях, статистических справочниках, внутрифирменных отчетах и т.д.[2].

Проведенное нами кабинетное исследование представляет собой анализ официальных сайтов приемных комиссий вузов, а именно Казанского национального исследовательского технологического университета (КНИТУ), Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (МГТУ) и Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева (КНИТУ-КАИ).

Мы начали свое исследование с анализа сайта Казанского национального исследовательского технологического университета (Рис.1).

Рис.1 *Официальный сайт КНИТУ, приемная комиссия*

Первое, на что мы обратили внимание, это отсутствие ключевых сообщений для абитуриентов. На сайте имеется лишь обращение к девятиклассникам, рассматривающим получение среднего профессионального образования в колледже КНИТУ. Также на официальном сайте КНИТУ отсутствует интеграция с социальными сетями, что затрудняет поиск интересующей информации в удобных для аудитории ресурсах. Более

того, в социальной сети «ВКонтакте» мы не нашли группу приемной комиссии, что существенно препятствует поиску актуальной для абитуриента информации. Положительным моментом является наличие возможности задать вопрос приемной комиссии на сайте. Цветовое решение сайта КНИТУ визуально приятно, однако по информационной наполненности он заметно уступает конкурирующим сайтам вузов, которые мы рассмотрели после.

Следующий вуз, который мы рассмотрели, был Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана.

Рис. 2 *Официальный сайт МГТУ, приемная комиссия*

На сайте МГТУ в справочнике абитуриента можно ознакомиться с историей и деятельностью университета, подобно узнать о факультетах и направлениях, которые присутствуют в вузе. Также мы очень быстро нашли ключевое сообщение, в котором говорится о перспективах исследовательской деятельности и отраслях науки, которые занимают лидирующую позицию в области инновационных технологий. Сайт обеспечивает интеграцию с социальными сетями, что позволяет быстро переходить на другие официальные страницы вуза. Важно заметить, что с сети «ВКонтакте» существует страница приемной комиссии, где абитуриенты могут найти интересующую их информацию в удобной для них форме (Рис.3).

Рис. 3 *Официальная страница приемной комиссии МГТУ ВКонтакте*

Последним информационным ресурсом, который мы рассмотрели, был сайт Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева-КАИ.

Рис. 4 *Официальный сайт КНИТУ-КАИ, приемная комиссия*

На наш взгляд, сайт КНИТУ-КАИ очень удобен для поиска нужной информации. В ключевом сообщении говорится о качестве образования, которое находится на уровне мировых стандартов, и о большом выборе перспективных направлений для образования. На сайте реализована интеграция со всеми официальными страницами в социальных сетях. Существует отдельная официальная страница приемной комиссии в сети «ВКонтакте» (Рис.5). Также стоит отметить, что на сайте существует быстрый переход в диалог сети «ВКонтакте» с официальной группой КНИТУ-КАИ, где можно задать любой интересующий пользователя вопрос и получить быстрый ответ. Цветовое решение выполнено в фирменных цветах вуза и приятно визуализировано.

Рис. 5 *Официальная страница приемной комиссии КНИТУ-КАИ «ВКонтакте»*

Резюмируя наше исследование, мы решили выделить основные критерии, по которым проанализировали страницы сайтов приемных комиссий выбранных вузов.

Критерий оценки	КНИТУ	МГТУ	КНИТУ-КАИ
Оформление сайта	В оформлении сайта присутствуют фирменные цвета вуза, сочетание которых приятно для глаз, но наполнение	Цветовое решение сайта не показалось нам привлекательным, но его наполнение выглядит лаконичным и завершенным	Оформление сайта сделано в фирменных цветах и выглядит очень наполнено и информативно

	сайта создает ощущение незавершенности		
Быстрое нахождение интересующей информации на сайте	Сайт способствует тому, чтобы быстро найти нужную информацию, на страницу приемной комиссии мы попали в 2 клика	На сайте можно очень быстро сориентироваться и найти нужную информацию, чтобы перейти на страницу приемной комиссии нам потребовалось сделать 2 клика	Поиск нужной информации очень прост, на страницу приемной комиссии мы попали в 1 клик
Полнота информации	На сайте очень мало полезной информации для абитуриентов, отсутствуют ключевые сообщения	Сайт очень информативен, абитуриент легко сможет найти для себя интересующую информацию	Сайт полон полезной информации для студентов, абитуриентов и других пользователей
Интеграция с социальными сетями	На сайте отсутствует возможность перехода в социальные сети	Сайт обеспечивает интеграцию с социальными сетями	Переход в социальные сети находится на видном месте и легко доступен

Таким образов, сравнив официальные сайты приемных комиссий нескольких технических вузов, можно сделать вывод о том, что сайт КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева является одним из самых удобных, интересных и информационно наполненных.

Использованные источники:

1. Галимуллина Н.М., Коршунова О.Н. Общекультурные компетенции в образовательном процессе высшей школы / Н.М. Галимулллина // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2015. – № 11 (55). – С. 646-667

2. Кабинетное исследование // Записки маркетолога. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms _k/desk_research/ , свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения 5.12.2016)

3. Сайты приемных комиссий вузов КНИТУ-КХТИ http://www.kstu.ru/1leveltest.jsp?idparent=2813, МГТУ им. Н.Э. Баумана http://www.bmstu.ru/abitur, КНИТУ-КАИ http://pk.kai.ru

УДК 336.717

Волкова М.Ю.
студент
Медведева А. А.
студент
факультет «Инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
РФ, г. Ульяновск

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация: *В данной статье рассматривается* процесс кредитования в строительстве, особенности строительных кредитов, причины вызывающие непредвиденные убытки при проведении строительных работ.

Ключевые слова: *строительство, кредитование, финансирования капитальных вложений, ипотечный кредит.*

Medvedev A. A., Volkova M. Yu.
Students
faculty «Engineering and economic»
Ulyanovsk state technical university
Russian Federation, Ulyanovsk

FEATURES OF CREDITING IN CONSTRUCTION

Summary: *In this article* process of crediting in construction, features of the construction credits, the reasons defiant unforeseen losses *is considered* when carrying out construction works.

Keywords: *construction, crediting, financings of capital investments, mortgage loan.*

Согласно «Временному положению о финансировании и кредитовании капитального строительства на территории Российской Федерации» инвесторами, осуществляющими вложение собственных, заемных и привлеченных средств в создание и воспроизводство фондов в форме капитальных вложений, могут быть:

- органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами;
- организации и предприятия, предпринимательские объединения, общественные организации и другие юридические лица всех форм собственности;
- международные организации, иностранные юридические лица;
- физические лица (граждане Российской Федерации и иностранные граждане).

Заказчиками (застройщиками) могут быть инвесторы, а также иные физические и юридические лица, уполномоченные инвесторами

осуществлять реализацию инвестиционных проектов по строительству.

Положение распространяется на финансирование и кредитование: нового строительства; расширения, реконструкции, технического перевооружения действующих предприятий; предпроектных и проектных работ, а также приобретения не требующего монтажа и не входящего в сметы строек оборудования, производственного инвентаря, приспособлений.

Источниками финансирования капитальных вложений могут быть:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные финансовые резервы инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц);
- средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий, и другие средства;
- заемные финансовые средства инвестора или переданные им средства (облигационные займы и др.);
- привлеченные финансовые средства инвестора (средства от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, граждан, юридических лиц);
- финансовые средства, централизуемые объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке;
- средства внебюджетных фондов;
- средства федерального бюджета, предоставленные на безвозвратной и возвратной основе; средства бюджетов субъектов РФ;
- средства иностранных инвесторов.

В качестве особенностей строительных кредитов можно отметить следующие.

Организации, обращающиеся в банк за получением кредита на строительство новых домов и т.д., в действительности просят у банка денег для пополнения оборотного капитала. Строящиеся объекты являются «незавершенным производством», а здания законченные, но не проданные – «готовой продукцией». В строительстве очень дорогостоящей статьей могут быть запасы. В этом отношении оборотный капитал строительной организации отличается от оборотного капитала, скажем, магазина розничной торговли. Магазин имеет много различных видов запасов сравнительно невысокой стоимости и быстрый товарооборот, тогда как строительная организация – несколько объектов высокой стоимости, длинный строительный период и, как следствие, медленную оборачиваемость.

Нередко строительные работы сопровождаются непредвиденными убытками, причинами которых являются:

- затягивание начала строительства и более долгий по сравнению с планом период строительства. Стоимость рабочей силы и арендуемого оборудования оказывается выше заложенной в смету из-за затягивания окончания строительства;

- неожиданное увеличение стоимости стройматериалов;
- выполненная работа не согласуется со стандартом и, следовательно, должна быть переделана;
- более низкая, чем ожидалось, продажная цена из-за общего снижения цен на недвижимость.

Поскольку застройщик намеревается выплачивать ссуду с процентами за счет средств, полученных от прибыльной продажи своих объектов, то вероятность их продажи с убытком должна серьезно обеспокоить кредитную организацию. Магазин розничной торговли может позволить себе продать часть товаров с убытком, так как другие товары могут принести прибыль, но строитель в этом отношении находится в худшем положении, так как у него может не оказаться других объектов для продажи.

Тем не менее, кредитование строительства в целом (как жилья, так и коммерческих объектов) – совершенно особый вид кредитной деятельности, поскольку обладает целым рядом только ему присущих черт. Во-первых, заемщиками по строительным кредитам являются, как правило, не частные лица, стремящиеся улучшить свои жилищные условия, а коммерческие предприятия-застройщики, профессионально занимающиеся реализацией строительных проектов. Исключение составляет кредитование индивидуального жилищного строительства, когда частное лицо получает кредит на строительство жилого дома, в котором затем собирается жить. Во-вторых, срок строительных кредитов определяется длительностью строительного цикла и, следовательно, в нормальных условиях не может в среднем для обычных проектов превышать 3-5 лет, а в случае жилищного строительства 1-2 года, т.е. является среднесрочным кредитом. Исключением опять-таки является индивидуальное жилищное строительство, когда кредит выдается частному лицу, с последующим его погашением в течение длительного срока, аналогичного срокам стандартных жилищных ипотечных кредитов. Но при этом следует помнить, что последний тип кредита не может быть безоговорочно отнесен к группе строительных, поскольку он обладает специфическими характеристиками как среднесрочного строительного кредита, так и долгосрочного ипотечного жилищного кредита. В-третьих, строительные кредиты характеризуются целым рядом особых процедур подготовки, выдачи и управления, каждая из которых обусловлена первыми двумя указанными особенностями.

Использованные источники:

1. Оценка масштабов и динамики изменения платежеспособного спроса на жилье и объемов жилищного строительства в России. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004.
2. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 2. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 171 с.

Волкова М.Ю.
студент
Медведева А. А.
студент
ИЭФ УлГТУ
Шитов В.Н., к.э.н.
профессор
ФГБО У ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Согласно «Временному положению о финансировании и кредитовании капитального строительства на территории Российской Федерации» инвесторами, осуществляющими вложение собственных, заемных и привлеченных средств в создание и воспроизводство фондов в форме капитальных вложений, могут быть:

·органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами;

·организации и предприятия, предпринимательские объединения, общественные организации и другие юридические лица всех форм собственности;

·международные организации, иностранные юридические лица;

·физические лица (граждане Российской Федерации и иностранные граждане).

Заказчиками (застройщиками) могут быть инвесторы, а также иные физические и юридические лица, уполномоченные инвесторами осуществлять реализацию инвестиционных проектов по строительству.

Положение распространяется на финансирование и кредитование: нового строительства; расширения, реконструкции, технического перевооружения действующих предприятий; предпроектных и проектных работ, а также приобретения не требующего монтажа и не входящего в сметы строек оборудования, производственного инвентаря, приспособлений.

Источниками финансирования капитальных вложений могут быть:

·собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные финансовые резервы инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц);

·средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий, и другие средства;

·заемные финансовые средства инвестора или переданные им средства (облигационные займы и др.);

·привлеченные финансовые средства инвестора (средства от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, граждан, юридических лиц);

·финансовые средства, централизуемые объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке;

·средства внебюджетных фондов;

·средства федерального бюджета, предоставленные на безвозвратной и возвратной основе; средства бюджетов субъектов РФ;

·средства иностранных инвесторов [1].

В качестве особенностей строительных кредитов можно отметить следующие.

Организации, обращающиеся в банк за получением кредита на строительство новых домов и т.д., в действительности просят у банка денег для пополнения оборотного капитала. Строящиеся объекты являются "незавершенным производством", а здания законченные, но не проданные - "готовой продукцией". В строительстве очень дорогостоящей статьей могут быть запасы. В этом отношении оборотный капитал строительной организации отличается от оборотного капитала, скажем, магазина розничной торговли. Магазин имеет много различных видов запасов сравнительно невысокой стоимости и быстрый товарооборот, тогда как строительная организация - несколько объектов высокой стоимости, длинный строительный период и, как следствие, медленную оборачиваемость [2].

Нередко строительные работы сопровождаются непредвиденными убытками, причинами которых являются:

- затягивание начала строительства и более долгий по сравнению с планом период строительства. Стоимость рабочей силы и арендуемого оборудования оказывается выше заложенной в смету из-за затягивания окончания строительства;

- неожиданное увеличение стоимости стройматериалов;

- выполненная работа не согласуется со стандартом и, следовательно, должна быть переделана;

- более низкая, чем ожидалось, продажная цена из-за общего снижения цен на недвижимость.

Поскольку застройщик намеревается выплачивать ссуду с процентами за счет средств, полученных от прибыльной продажи своих объектов, то вероятность их продажи с убытком должна серьезно обеспокоить кредитную организацию. Магазин розничной торговли может позволить себе продать часть товаров с убытком, так как другие товары могут принести прибыль, но строитель в этом отношении находится в худшем положении, так как у него может не оказаться других объектов для продажи.

Тем не менее кредитование строительства в целом (как жилья, так и коммерческих объектов) — совершенно особый вид кредитной деятельности, поскольку обладает целым рядом только ему присущих черт. Во-первых, заемщиками по строительным кредитам являются, как правило, не частные лица, стремящиеся улучшить свои жилищные условия, а коммерческие предприятия-застройщики, профессионально занимающиеся реализацией строительных проектов. Исключение составляет кредитование индивидуального жилищного строительства, когда частное лицо получает

кредит на строительство жилого дома, в котором затем собирается жить. Во-вторых, срок строительных кредитов определяется длительностью строительного цикла и, следовательно, в нормальных условиях не может в среднем для обычных проектов превышать 3-5 лет, а в случае жилищного строительства 1-2 года, т.е. является среднесрочным кредитом. Исключением опять-таки является индивидуальное жилищное строительство, когда кредит выдается частному лицу, с последующим его погашением в течение длительного срока, аналогичного срокам стандартных жилищных ипотечных кредитов. Но при этом следует помнить, что последний тип кредита не может быть безоговорочно отнесен к группе строительных, поскольку он обладает специфическими характеристиками как среднесрочного строительного кредита, так и долгосрочного ипотечного жилищного кредита. В-третьих, строительные кредиты характеризуются целым рядом особых процедур подготовки, выдачи и управления, каждая из которых обусловлена первыми двумя указанными особенностями.

Использованные источники:

1. Артюхин Р. Федеральное бюджетное финансирование. Нормативная база // Бухгалтерский учет и налоги. - 1996. - №2. - с. 38-49.
2. Оценка масштабов и динамики изменения платежеспособного спроса на жилье и объемов жилищного строительства в России. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004.

Волкова М. Ю.
студент
ИЭФ УлГТУ
Бабкина Е. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБО У ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовые ресурсы – денежные средства, формируемые в результате экономической и финансовой деятельности, в процессе создания и распределения валового национального продукта. Аккумулируются государством и хозяйствующими субъектами и используются в качестве источника поддержания и развития производства, удовлетворения социальных потребностей населения, обеспечения функционирования сферы обращения.

Финансовые ресурсы могут выступать в таких формах, как финансовые ресурсы кредитных организаций таких как банки, лизинговые компании, предприятий, некоммерческих учреждений, общественных организаций, а также в форме государственных финансов[1].

Особенности финансов кредитных организаций

Кредитная сфера охватывает часть денежных отношений,

характеризующуюся самостоятельным движением денег, когда деньги «меняют» владельца (Д – Д). При этом в кредитной сфере, происходит движение временно свободных денежных средств на возвратных и платных началах. Соответственно кредитная сфера денежных отношений отличается рыночным характером функционирования, так как предметом купли-продажи выступает право временного пользования деньгами. Для обслуживания этой специфической группы денежных отношений формируются особые организационно-экономические структуры – кредитные организации, которые осуществляют операции на денежном рынке. Кредитные организации выполняют: во-первых, операции, присущие любой коммерческой организации (формирование уставного фонда, финансовых фондов, приобретение основных средств и нематериальных активов, начисление амортизации, зачисление и списание денежных средств со своих счетов в банках и др.); и населения. Создание и функционирование системы резервов с целью обеспечения устойчивости и кредитных организаций, и кредитной системы страны, так как именно в кредитных организациях хранятся все денежные средства юридических лиц, государства, сбережения граждан, и кризис в данной сфере деятельности может привести к негативным последствиям в национальном хозяйстве, вплоть до остановки производства и социальных взрывов. В частности, формируются резервный фонд, резерв на возможные потери по ссудам, резерв под обесценение ценных бумаг. Кроме того, часть денежных средств, принадлежащих коммерческим банкам, резервируется в Центральном банке РФ путем перечисления в фонд для регулирования кредитных ресурсов банковской системы и в фонд для регулирования кредитных ресурсов банковской системы по счетам в иностранной валюте.

Финансы кредитных организаций базируются на следующих принципах:

1) свободное распоряжение собственными денежными средствами в рамках, установленных действующим законодательством;

2) стремление к получению прибыли, т.е. при прочих равных условиях отдается предпочтение операциям с максимальной доходностью;

3) уклонение от риска, т.е. при прочих равных условиях преимущество имеют операции с минимальным риском;

4) предпочтение устойчивой и эффективной деятельности на длительную перспективу краткосрочным (локальным) результатам;

5) обязательное соблюдение установленных государством законодательных норм, экономических нормативов и других правил, регулирующих деятельность, ликвидность, финансовую устойчивость кредитных организаций.

Фондовая форма обеспечивает строго целевое их использование, а также дает возможность акционерам (пайщикам) осуществлять жесткий контроль за движением финансовых средств кредитной организации, ограничивать их направление на непроизводительное потребление.

Нефондовая форма использования финансовых ресурсов позволяет кредитной организации оперативно решать различные проблемы, такие как расширение филиальной сети, приобретение основных средств, материальное стимулирование сотрудников, благотворительная помощь и др.

Финансовые ресурсы кредитной организации в условиях рыночной экономики представляют собой денежные доходы, накопления и поступления, являющиеся собственными для банков и небанковских кредитных организаций, т.е. это часть их собственных средств (капитала). В отношении финансовых ресурсов кредитные организации обладают всей полнотой реальной юридической власти, которая предоставляется и гарантируется собственнику действующим в стране правопорядком. Отличительным признаком финансовых ресурсов кредитных организаций является перераспределительный характер их образования в результате операций на денежном рынке по привлечению и размещению финансовых средств различных субъектов, а также оказания последним разнообразных услуг. В этих условиях для кредитных организаций оказываются одинаково важными как активные, так и пассивные операции. От пассивных операций зависит размер банковских ресурсов, а, следовательно, масштабы деятельности банков и небанковских кредитных организаций и величина их финансовых ресурсов. В свою очередь, если кредитная организация будет неэффективно размещать свои ресурсы, это будет сопровождаться потерей доходов и клиентов. Переход на рыночные отношения приводит к изменению источников и структуры ресурсов кредитных организаций. В качестве одного из источников финансовых ресурсов выступает акционерный капитал, образованный за счет размещения акций на финансовом рынке, тогда как в условиях административно-командной экономики собственные средства кредитных организаций формировались за счет государственных ресурсов. С переходом к рынку произошло изменение количественных и качественных характеристик финансовых ресурсов кредитных организаций. В настоящее время размер финансовых ресурсов, являющихся основной составной частью собственных средств кредитных организаций, непосредственно влияет на их деятельность, поскольку, во-первых, для ведения банковских операций, открытия филиалов и отделений кредитная организация должна выполнить требования Центрального банка РФ к размеру собственных средств; во-вторых, величина финансовых ресурсов учитывается при определении лимитов по инвестициям и ссудным операциям; в-третьих, объем финансовых ресурсов учитывается при определении лимитов открытой валютной позиции по валютным операциям[2].

Следовательно, с одной стороны, величина финансовых ресурсов оказывает прямое воздействие на структуру и объемы банковских операций, с другой — финансовые ресурсы кредитных организаций в условиях рынка получают новое качество. Например, прибыль является главной целью

деятельности кредитной организации и в то же время имеет важное социально-экономическое значение, так как именно с ее увеличением прямо или косвенно связаны интересы разных групп населения, а именно:

- акционеров, для которых прибыль определяет размер выплачиваемых им дивидендов, т.е. влияет на уровень доходности инвестированных средств;
- сотрудников кредитной организации, получающих премии и вознаграждения в зависимости от финансовых результатов деятельности;
- заемщиков, для которых рост прибыли означает расширение ресурсной базы кредитной организации и, соответственно, возможность получения кредитов в больших размерах и на более льготных условиях;
- кредиторов, рассматривающих рост прибыли как фактор повышения уровня сохранности своих средств, роста своих доходов.

Прибыль кредитных организаций рассчитывается как разность между операционными, прочими доходами и операционными расходами, расходами на содержание аппарата управления, разными расходами. К операционным доходам относятся: полученные проценты по размещенным кредитным ресурсам, плата за расчетно-кассовое обслуживание клиентов, доходы по операциям с ценными бумагами, иностранной валютой и драгоценными металлами; доходы, полученные от проведения форфейтинговых, факторинговых операций[3]. Операционные и разные расходы кредитных организаций — это расходы по уплате некоторых налогов (единого социального налога, налога на имущество организаций, транспортного налога, земельного налога, налога на рекламу) в бюджет и государственные внебюджетные фонды; по уплате процентов по вкладам до востребования и срочным вкладам, по долговым обязательствам кредитной организации, межбанковским кредитам; по оплате услуг банков-корреспондентов; расходы по операциям с ценными бумагами, с иностранной валютой и драгоценными металлами; расходы по образованию резервов на возможные потери по ссудам и под обесценение ценных бумаг и т.п. Затраты на содержание аппарата управления по своему составу аналогичны расходам любой коммерческой организации. Традиционно у любой коммерческой организации увеличение объема финансовых ресурсов достигается за счет роста выручки от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг и сокращения издержек производства. Однако содержание этих показателей для кредитной организации специфично, так как ее основная деятельность заключается в выдаче и погашении ссуд. Поэтому объем балансовой прибыли кредитной организации зависит от размера ссуженных средств и их «цены», т.е. процентной ставки. Действие каждого из этих факторов, помимо влияния рыночной конъюнктуры, зависит от специфических требований обеспечения ликвидности баланса кредитной организации, в частности, размер кредитных вложений определяется в зависимости от объема собственных и привлеченных средств, от их соотношения. В связи с этим в последнее время акценты в управлении

финансами кредитных организаций смещаются в сторону увеличения объема собственных средств как метода одновременного достижения целей в области прибыльности и ликвидности. Увеличение собственных средств путем пополнения уставного фонда способно существенно повлиять на объем прибыли кредитных организаций, прежде всего, в том случае, если это окажет воздействие на политику в области предоставления ссуд и инвестирования средств. Расширение капитала позволяет кредитным организациям увеличить размеры ссуд на одного заемщика, придерживаться более либеральной кредитной политики, вкладывать средства в долгосрочные инвестиционные проекты. В кредитных организациях широко сочетаются фондовая и нефондовая формы использования финансовых ресурсов, их соотношение показывает степень свободы данного субъекта хозяйствования в вопросах распоряжения финансовыми ресурсами. Фондовая форма обеспечивает строго целевое их использование, а также дает возможность акционерам (пайщикам) осуществлять жесткий контроль за движением финансовых средств кредитной организации, ограничивать их направление на непроизводительное потребление. Нефондовая форма использования финансовых ресурсов позволяет кредитной организации оперативно решать различные проблемы, такие как расширение филиальной сети, приобретение основных средств, материальное стимулирование сотрудников, благотворительная помощь и др.

Использованные источники:

1. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 467 с.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 418 с.
3. Интренет-ресурс http://www.studfiles.ru/preview/5388954/page:24/

УДК 657.2:502.175:504.6

Воляк Л.Р., к.е.н.
асистент
кафедра «Статистики і економічного аналізу»
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Україна, м. Київ

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ І ВІДТВОРЕННЯМ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Стаття присвячена дослідженню обліково-аналітичного забезпечення управління природно-ресурсним потенціалом з метаю ефективного його використання та нарощування асиміляційних можливостей відтворення. Сформовані основні вимоги до еколого-економічного аналізу та розроблені пропозиції щодо підвищення ефективності управління підприємствами на засадах сталого розвитку.

Ключові слова: природно-ресурсний потенціал, управління, відтворення, еколого-економічні показники.

Lesia Voliak, PhD in Economics,
Assistant Department "Statistics and Economic Analysis"
National Agriculture University of Ukraine, Ukraine, m. Kyiv

ACCOUNTING AND ANALYTICAL MAINTENANCE OF USE AND REPRODUCTION OF NATURAL-RESOURCE POTENTIAL

The article investigates Accounting and analytical maintenance of natural resource potential with the goal of effective use and assimilative capacity of your playback. Formed basic requirements for environmental and economic analysis and proposals on improving the management of enterprises on the basis of sustainable development.

Keywords: natural resources potential, management, playback, environmental and economic performance.

Природно-ресурсний потенціал – це комплексне поняття, що характеризується багатогранністю та взаємообумовленістю основних його компонентів. Розглядаючи його як єдину систему, сформовану на основі внутрішніх взаємозв'язків усіх структурних елементів та їх зв'язків із зовнішнім середовищем, у першу чергу, потрібно акцентувати увагу на динамічності даної системи, на безперервності даних зв'язків і на постійних кількісних та якісних змінах [1, С. 14]

При цьому управління використанням та відтворенням природно-ресурсним потенціалом повинне враховувати інформаційні потоки – від збору даних про природно-ресурсну базу до оцінки впливу екологічного фактора. Це має забезпечити прийняття оптимальних управлінських рішень у галузі природокористування. Найвагомішою при врахуванні інформаційних потоків є проблема інтеграції екологічної інформації з економічними показниками та навпаки. Розв'язання цього завдання базується на основі екологічного моніторингу, збільшенні масиву інформації про стан і динаміку природно-ресурсного потенціалу, якість та продуктивність навколишнього середовища, споживання і відтворювання екосистеми на локальному, регіональному та національному рівнях.

Обліково-аналітичне забезпечення поліпшується через розширення інформації якісними параметрами природних ресурсів, що конкретизує і підвищує дієвість управлінського впливу на ці процеси. Структуризація показників, які відображають стан формування, використання і відтворення природно-ресурсного потенціалу (рис. 1) покликана деталізувати його як об'єкт управління й оптимізувати створення стратегічних планів щодо його оптимального ресурсокористування та відтворення його асиміляційних можливостей на усіх рівнях управління.

Еколого-економічний підхід до розвитку природно-ресурсного потенціалу зумовлює наявність системи еколого-економічних показників, яка полягає в формуванні фундаментального інформаційного забезпечення

напрямків руху використання та відтворення природно-ресурсного потенціалу сільськогосподарськими підприємствами для екологічно сталого соціально-економічного розвитку. Аналітичне дослідження передбачає диференціацію цілей і завдань відповідно до об'єктів і етапів його проведення.

Рис. 1.13. Система обліково-аналітичного забезпечення управління використанням і відтворенням природно-ресурсного потенціалу (розроблено автором)

Для формування комплексної системи еколого-економічних показників необхідно дотримуватися принципів економічного аналізу, серед яких слід виділити наступні [2, 3]:

– репрезентативність (охоплення системою показників усіх сторін діяльності підприємства, стадій виробничого циклу, взаємодії з його мікросередовищем);

– відображення за допомогою системи показників усіх проблемних аспектів діяльності підприємства, які можуть бути вирішені за допомогою ефективного використання та відтворення природних ресурсів і застосування ресурсозберігаючих технологій;

– відображення через показники всіх наслідків реалізації комплексу ресурсозберігаючих заходів на підприємстві;

– доступність і достатність інформації, що надходить через показники, для оперативного управління природокористуванням на підприємстві;

– гнучкість (можливість інтегрування комплексної системи показників ресурсозбереження до існуючої інформаційної бази, що має супроводжуватися якнайменшими змінами в існуючій системі статистичної звітності підприємств);

– взаємодія підприємства з природним середовищем, що обумовлює врахування двох принципових напрямків створення системи еколого-економічних показників: екологічного навантаження, що створює економічна система та реакції природної системи (включаючи асиміляційний потенціал);

– забезпечення цілісності природного середовища, що передбачає досягнення природної рівноваги, як основного засобу встановлення симетричності процесів, що протікають в екосистемах, суспільстві та економіці;

– порівнянність (забезпечення єдності об’ємних, вартісних, якісних, структурних факторів, часових періодів, вихідних умов функціонування виробництва, методика обчислення показників);

– об’єктивність використовуваних показників;

– усунення дублювання даних;

– швидкість одержання показників;

– екодеструкція, що передбачає зменшення або заміну виробництва товарів, споживання яких негативно впливає на навколишнє середовище.

Сучасне підприємництво є структурою, яка реалізує через свої

технології та системи управління ідеологію технічної культури. Проте, щоб екологізувати технології та систему управління підприємством, необхідно розробити єдині підходи до обліково-аналітичного управління екологічним стану підприємства. Екологобезпечні підприємства повинні відповідати наступним вимогам: раціональність споживання ресурсів, низький рівень енергоспоживання, мінімум забруднюючих речовин, мінімум відходів виробництва.

Використана література:

1. Пономаренко Т. І. Управління відтворенням лісових біологічних активів: обліково-аналітичне забезпечення : монографія / Т. І. Пономаренко, В. К Савчук. – К. : АграрМедія Груп, 2010. – 218 с.
2. Тихонов А. Г. Наукові засади сталого розвитку землекористування: індикація соціального стану та індикаційна модель / А. Г. Тихонов, Н. В. Гребенюк , О. В. Тихоненко, В. П. Феденко // Землевпорядкування. – 2003. – №2. – С.8–19.
3. 86. Павлов В. І. Економічний потенціал регіону: діагностика та реалізація : монографія / В. І. Павлов, С. О. Лукін. – Луцьк : Надстир'я. – С. 13.

УДК 378

Воробьева Д.В.
студент 3 курса
Институт экономики, управления и социальных технологий
Губанова А.Н.
студент 3 курса
Институт экономики, управления и социальных технологий
Коршунова О.Н.
старший преподаватель
кафедра истории и связей с общественностью
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ
Россия, г. Казань

АНКЕТНЫЙ ОПРОС КАК МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация: Эффективное выстраивание взаимоотношений с потребителями и постоянное взаимодействие с ними позволяет своевременно и качественно удовлетворять их потребности, что, в свою очередь, способствует удержанию и повышению их лояльности. Исследование уровня удовлетворенности потребителей поможет определить проблемные зоны в работе образовательной организации и проработать стратегию их устранения.

Ключевые слова: исследование, образовательная организация, анкетирование

Vorobyeva D. V.
3 year student
Institute of Economics, Management and Social Technologies
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan
Gubanova A. N.
3 year student
Institute of Economics, Management and Social Technologies
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan
Korshunova O.N.
senior lecturer of Department of History & Public Relations
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan

WEBSITE OF ADMISSIONS COMMITTEE AS AN EFFECTIVE WAY OF IMPLEMENTING THE COMMUNICATION POLICY OF THE UNIVERSITY

Annotation: Effective relationships with customers and constant interaction with them can promptly and efficiently satisfy their needs, this in turn helps to retain and increase their loyalty. A research of customer satisfaction can help to identify problem areas in the educational organization's management and develop a strategy for their elimination.

Keywords: survey, educational organization, corporate website

В условиях жесткой конкуренции на современном рынке образовательных услуг наблюдается значительное усиление роли потребителей, в связи с этим возникает необходимость формирования стратегии регулирования взаимоотношениями с ними. Понятие «удовлетворенность потребителей» представляет собой комплекс из большого числа компонентов, различных для разных организаций и потребителей. Для управления этим комплексом сначала следует выявить его конкретные составляющие и только затем прилагать усилия к поддержанию их на должном уровне. Удовлетворенность связана с субъективным восприятием того, насколько образовательные услуги отвечают потребностям или ожиданиям потребителей. При этом отражение качества услуг в сознании потребителя может подтверждаться или не подтверждаться реальностью. Исследование уровня удовлетворенности потребителей поможет определить проблемные зоны в работе организации и проработать стратегию их устранения.

Метод исследования, выбранный в рамках данной работы, – индивидуальный анкетный опрос. Оценка проводится по ряду параметров, характеризующих процесс обучения, материально-техническое оснащение вуза, уровень профессионализма преподавательского состава, трудоустройства выпускников и др. Была разработана анкета из 15 вопросов

разного типа, чтобы более полно рассмотреть все сферы образовательной деятельности данной организации, выделить сильные стороны, на которые стоит делать опор и слабые места, на которые так же стоит обратить внимание. Опрос проводился на площадке сайта https://my.survio.com. В опросе приняли участие 62 респондента, среди которых студенты вуза, их родители, выпускники и сотрудники вуза.

Первые вопросы анкеты направлены на сегментацию аудитории по:

- гендерным признакам – 42 чел (68%) – женщины, 20 чел (32%) – мужчины;
- демографическим признакам – большая часть опрошенных относятся к возрастной категории 18-24 (88,7%).

Большая часть респондентов – обучающиеся (91,9%), которые напрямую получают образовательные услуги и могут полноценно оценить их качество, а также родственники обучающихся (3,2%) и сотрудники образовательной организации (1,6%), которые могут оценить уровень образовательных услуг посредственно или совершенно с другой точки зрения, а также другая категория (3,2%), к которой могут относиться, допустим, выпускники вуза, способные оценить предоставляемых услуг в различных временных промежутках.

Нам известно, что в КНИТУ-КАИ на бюджетной основе имеют возможность учиться только студенты технических специальностей, обучение по гуманитарным специальностям вуз предоставляет только на платной основе. Уровень удовлетворенности «платников» и «бюджетников» может существенно различаться. Специальный вопрос показал, что больше половины опрошенных студентов (63,2%) занимаются на платной основе.

На вопрос «Почему вы выбрали для обучения именно КНИТУ-КАИ?» 32,7% участников опроса ответили, что поступили в вуз по совету знакомых; 29,1% выбрали КАИ из-за хорошего уровня образования; 25,5% выбрали вариант ответа «другое», в котором большинство указало такой параметр, как «невысокая плата за обучение» (см. Рис. 1). Исходя из этих данных, можно сказать, что выбирая вуз для обучения, большинство опрошенных опираются на отзывы и советы знакомых, то есть основываются на косвенной, вторичной информации о нем. Кроме того, следует учитывать, что многие также учитывают аспект уровня образования.

Рис. 1. Мотивация выбора КНИТУ-КАИ в качестве площадки для получения высшего образования

Следующий вопрос анкеты был направлен на выявление наличия благоприятных условий для занятий различными видами деятельности (см. Рис.2). По мнению опрошенных, практически все представленные группы занятий наделены хорошими условиями, для проведения деятельности. Практически все респонденты согласны с тем, что в КНИТУ-КАИ в полной мере развиты условия для занятия спортом и творчеством. Частично или в полной мере присутствуют благоприятные условия для проведения досуга. И также присутствуют условия для занятия учебной деятельностью и самостоятельной работой. В целом, это показывает достаточно хороший уровень развития всех сфер деятельности вуза, как учебной, так и спортивной, творческой и других.

	В полной мере	Частично	Отсутствуют	Затрудняюсь ответить
Хорошие условия для проведения учебных занятий	20	37	3	2
Хорошие условия для самостоятельной работы	11	41	3	7
Хорошие условия для занятий физкультурой и спортом	54	6	1	1
Хорошие условия для проведения досуга	23	27	8	4
Возможность для занятий творчеством	40	17	2	3

Рис.2. Оценка наличия условий для занятий разными видами деятельности

Вопрос о материально-техническом оснащении КНИТУ-КАИ содержал несколько параметров (см. Рис.3). На первый вопрос 89% ответили, что довольны состоянием прилегающих территорий. На второй пункт 63% респондентов ответили, что довольны состоянием помещений университета и качеством ремонта. И только 50% опрашиваемых ответили, что они довольны наличием необходимого оборудования – это является явным минусом в техническом университете. Также стоит обратить внимание, что более 30% респондентов не довольны состоянием помещений. 84% респондентов отметили, что университет хорошо обеспечен в плане организации мероприятий для развития творческих способностей, а также поддерживает интересы обучающихся, включая их участие в конкурсах, выставках, олимпиадах и т.п. И лишь 8% ответили, что университет плохо обеспечивает организацию подобных мероприятий.

Рис. 3. Оценка материально-технического оснащения вуза

Вопрос о популярности сайта КНИТУ-КАИ показал, что сайт в достаточной степени востребован. Только лишь 6,5% респондентов ответили, что ни разу не пользовались корпоративным сайтом. Большинство, а это 45,2%, указали, что заходят на сайт несколько раз в месяц; 30,6% пользуются сайтом раз в год и реже и 17,7% заходят на сайт периодически – несколько раз в неделю. Следующий вопрос относился только к пользователям информационного сайта КНИТУ-КАИ. Участникам опроса было представлено несколько суждений о сайте. Большинство пользователей (62%) согласно с суждением о том, что на сайте представлена актуальная информация, которую регулярно обновляют. Также почти все согласны с тем, что на сайте предоставлены все необходимые контактные сведения (82,7%), а также информация о педагогическом коллективе (72,4%). А вот вопрос о том, насколько сайт удобен в использовании и легко ли на нем находить нужную информацию, требует внимания, так как 31% опрошенных не согласны с этим суждением, а у 12,1% этот вопрос вызвал затруднение при ответе. На вопрос об информированности о внеучебных мероприятиях 57% респондентов ответили, что в университете развита информационная сеть, и они довольны оповещениями о мероприятиях и постоянно обновляющейся информацией. Однако 15% опрашиваемых ответили, что не считают, что университет оперативно информирует их о предстоящих событиях, а 28% респондентов выбрали вариант «затрудняюсь ответить».

Более 74% положительно оценивают отношение преподавателей к ним

и более 64% довольны компетентностью и профессионализмом преподавателей. Однако стоит отметить, что 17% респондентов недовольны отношением преподавателей и их вежливостью, а 26% недовольны компетентностью и профессионализмом преподавателей. На наш взгляд, нужно обратить особое внимание на данный вопрос, так как качество образования и статус университета в огромной степени зависит от квалификации и профессионализма преподавателей (см. Рис.4).

	Полностью доволен	Скорее доволен	Скорее не доволен	Не доволен	Затрудняюсь ответить
Отношение преподавателей к Вам с вежливостью и доброжелательностью	9	37	10	1	5
Компетентностью, профессионализмом преподавателей	12	28	15	1	6

Рис. 4. Отношение к профессорско-преподавательскому составу

Это коррелирует с результатами опроса, проведенного в 2015 году. Всего было опрошено 60 студентов, которые оценивали 12 преподавателей кафедры истории и связей с общественностью КНИТУ-КАИ. Среднее значение удовлетворенности обучающихся составило 7,7 баллов по 9-тибалльной шкале. Наибольшие оценки получили такие качества как доброжелательность и тактичность по отношению к студентам (8,1 балла), высокая эрудиция и манера поведения (8,0 баллов) и логичность изложения материала (7,8 балла) [1].

Стоит отметить, что по результатам данного вопроса стало возможным выявить однозначно положительное/отрицательное отношение респондентов к университету (см. Рис.6). Более 75% опрашиваемых ответили, что порекомендовали бы КНИТУ-КАИ родственникам, друзьям или знакомым. Из этого можно сделать вывод о том, что большая часть респондентов относится к деятельности вуза положительно.

Рис. 6. Общая оценка удовлетворенности обучением в КНИТУ-КАИ

В начале исследования нами была выдвинута гипотеза, что потребители образовательных услуг КНИТУ-КАИ полностью удовлетворены условиями, предоставляемыми университетом для занятий учебной, научной и творческой деятельностью. Можно сказать, что гипотеза была подтверждена результатами исследования, но не по всем представленным параметрам. Как показало проведенное исследование, уровень образования и деятельность вуза в целом зависит от многих факторов. Можно сказать о том, что большинство потребителей образовательных услуг КНИТУ-КАИ удовлетворено возможностями, предоставляемыми университетом для занятий учебной, научной и творческой деятельностью. Однако стоит обратить внимание на проблемные зоны, такие как материально-техническое оснащение аудиторий и лабораторий.

Использованные источники:

1. Галимуллина Н.М., Коршунова О.Н. Общекультурные компетенции в образовательном процессе высшей школы / Н.М. Галимулллина // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2015. – № 11 (55). – С. 646-667

УДК 330.342.24

Воронин В.Е., к.техн.н.
доцент
кафедра прикладной информатики
и информационных технологий в управлении
Зотова А.С.
студент 4 курса
факультет государственного и муниципального управления
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина –
филиал ФГБОУВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Россия, г. Саратов

БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИКИ И СОЦИУМА В ЭПОХУ ГОСПОДСТВА РОБОТОВ

В данной статье рассматриваются современные достижения в области робототехники, а также наблюдающиеся тенденции замещения людей роботами во многих производственных процессах. Авторами анализируются возможные последствия воздействия на социум технологической революции, начавшейся вследствие стремительного развития информационных технологий и робототехники. По мнению авторов данной статьи, современные государство и общество не готовы к преодолению возможных негативных для социума последствий, вызванных приходом роботов на место людей в экономике. Поэтому необходимо незамедлительно начать поиск путей предотвращения социальных потрясений и кризиса, которые могут быть обусловлены широким распространением роботизированных производственных технологий.

Ключевые слова: робот, робототехника, технологическая революция, экономика, социум, безработица.

Voronin V.E., Ph.D., Associate Professor
Associate Professor, Department of Applied Informatics and
information technologies to manage
Volga Institute of Management named after P.A. Stolypin -
Saratov Branch of the Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration
Russia, Saratov
Zotova A.S.,
student
4th year, Faculty of State and Municipal Management
Volga Institute of Management named after P.A. Stolypin -
Saratov Branch of the Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration
Russia, Saratov

FUTURE OF ECONOMY AND SOCIETY IN THE ERA OF THE RULE OF ROBOTS

This article focuses on recent advances in the field of robotics, as well as the observed trend of substitution of humans by robots in many industrial processes. The authors analyze the possible consequences of the impact on society of the technological revolution, which began as a result of the rapid development of information technology and robotics. According to the authors of this article, the modern state and society are not ready to overcome the possible negative consequences for society, caused by the advent of robots in place of people in the economy. It is therefore necessary to immediately start searching for ways to prevent social unrest and crisis, which may be due to the prevalence of robotic manufacturing technologies.

Keywords: robot, robotics, the technological revolution, the economy, society, unemployment.

Мир вокруг нас постоянно меняется, причем скорость процесса изменения окружающего нас мира неуклонно растет. Резкие ускорения трансформации экономики, наблюдающиеся во время технологических революций, неизбежно приводят к кризисам в социальной сфере и изменениям социального устройства общества. По мнению экспертов, мы сегодня стоим на пороге очередной технологической революции, обусловленной развитием процессов, информатизации, автоматизации и роботизации экономики. Фактически благодаря широкому внедрению роботов в производственной сфере эта технологическая революция в экономике уже началась. Возможные социально-экономические последствия наступления роботов по всем фронтам экспертами оцениваются по-разному. Попробуем и мы проанализировать возможные последствия всепроникающей роботизации для государства и человечества в целом.

Какие они современные роботы?

Каковы современные роботы, что они могут и чего от них ждать? Анализ информации о достижениях в области роботостроения свидетельствует о том, что роботы все больше становятся похожи на людей. Это относится не только к андроидам, человекоподобным роботам, внешне напоминающим людей, роботы сегодня независимо от их внешней оболочки «учатся думать и вести себя как люди». Обратимся к примерам, иллюстрирующим достижения создателей современных роботов, стремящихся сделать свои творения ни в чем не уступающими людям, и во многом превосходящими человека.

С одной стороны, разработчики роботов стараются сделать свои детища максимально похожими на живых людей. Например, женщина-робот по имени Айко Тихира, созданная в компании «Тошиба», в традиционном японском кимоно приветствует в токийском универмаге потенциальных покупателей нежным голосом и разъясняет им, в каких отделах можно приобрести те или иные товары. У Айко короткая стрижка, а ее светлая кожа, сделанная из силикона, и волосы выглядят натуральными. Она может моргать глазами и прищуриваться, ее рот открывается, и губы шевелятся, когда Айко произносит слова. Еще этот робот способен жестикулировать,

наклонять и поворачивать голову.

С другой стороны, разработчики стараются наделить роботов способностями, не свойственными искусственному интеллекту. К примеру, создатели специализирующегося на игре в покер робота Клаудико хотят научить его блефовать. Туомас Сандхольм, руководящий командой разработчиков Клаудико, уверен, что искусственный интеллект в ближайшие годы научится в совершенстве "надувать" людей, играя в покер. «Учат» роботов и более сложным вещам, так международная команда инженеров-кибернетиков, по сообщениям журнала Nature, разработала робота, который может при необходимости сам себя модернизировать, а также анализировать и изменять свою походку, чтобы адаптироваться к возможным повреждениям, если это случится при выполнении поставленной перед роботом задачи. Известны и более удивительные способности роботов, например, недавно ученые из Цюрихского университета совместно с коллегами из университета Кембриджа впервые создали роботов, которые могут «размножаться», самостоятельно создавая новых себе подобных роботов. При этом роботы, выполняющие роль «родителей», могут анализировать возможности произведенного ими «потомства» и в дальнейшем совершенствовать свои «детища», заменяя в них отдельные детали. Люди о таком могут лишь мечтать!.. таким образом, новые поколения самовоспроизводящихся роботов наследуют лучшие способности своих предшественников.

Впрочем, как говорится, в семье не без урода… И среди роботов встречаются не только красивые, способные и разумные «индивиды». В 2016 году «не самый человечный и красивый» робот, получивший от создателей имя «Маленький толстяк», на выставке высоких технологий China Hi-Tech Fair (CHTF) впервые в мире напал на человека и ранил его, а перед этим робот еще постарался разрушить один из стендов выставки. Стоит отметить, что в этом инциденте участвовал не какой-нибудь робот-солдат. Вовсе нет, этот с виду милый, но агрессивный робот небольшого роста создавался для того, чтобы обучать детей в возрасте от 4 до 12 лет и развлекать посетителей выставки.

Примеров разнообразных конструкций и способностей роботов так много, что всех их не перечесть. Они нас удивляют и впечатляют, но почему-то не радуют. Во всяком случае, авторов данной статьи по мере углубления в изучение проблемы роботизации современного мира, перспектива жить бок о бок с роботами стала все больше и больше расстраивать. На первый взгляд кажется, что каждое новое достижение в области робототехники сулит человечеству много хорошего. Позже приходит понимание того, что робот, сравнявшись в способностях с человеком, или даже превзойдя человека, в дальнейшем может, фигурально выражаясь, отнять у человека его «кусок хлеба», заняв рабочее место этого человека, и постепенно все новые и новые области человеческой деятельности будут захватывать роботы. А что будет происходить в

дальнейшем? Готовы ли люди жить в эпоху роботов? Ниже мы постараемся проанализировать возможные последствия глобальной роботизации для экономики и социума.

Социальные и экономические последствия роботизации

Что же произойдет с человечеством, если начавшийся сегодня процесс использования роботов в экономике будет продолжаться и «набирать обороты»? Очевидно, что люди будут массово вытесняться из экономики. Как быстро это произойдет? Точного ответа на этот вопрос сегодня никто не может дать, но по прогнозам экспертов процесс этот будет ускоряться. Например, авторитетный профессор Моше Варди из США, работающий в университете Райса в Хьюстоне утверждает, что приблизительно через тридцать лет половина людей на Земле, имеющих работу в наши дни, будет заменена роботами. Подобные количественные оценки экспансии роботов устрашают, но оставляют надежду на то, что людям удастся «извернуться», переложить тяжелую работу на роботов, освоить привлекательные творческие профессии и жить даже лучше, чем сегодня…

Увы, подобные рассуждения слишком наивны! На рынке труда произойдут серьезнейшие качественные изменения. Революция искусственного интеллекта уже сегодня привела к тому, что роботы уже сегодня на равных соперничают с людьми и при решении интеллектуальных творческих задач. В качестве примера можно упомянуть анализируемые в работе [1] достижения роботов-писателей и роботов-пилотов. Другим примером, иллюстрирующим интеллектуальные возможности современных роботов, являются успехи японского робота по имени «Торобо-кун» в подготовке к сдаче вступительных экзаменов в университет, анализируемые в работе [2]. Этот «интеллектуально одаренный» робот сдал стандартные вступительные экзамены, позволяющие ему стать студентом 70% частных университетов Японии.

Со временем роботы будут наделены, по-видимому, еще большим интеллектуальным потенциалом. В результате совершенствования интеллектуальных возможностей роботов, они будут конкурировать с людьми во многих профессиях, и, больше того, значительная часть современных профессий просто исчезнет с рынка труда. Интересные прогнозы в этой связи опубликовали ученые из Оксфордского университета Карл Бенедикт Фрей и Майкл Осборн. Они считают, что будут полностью автоматизированы 47% существующих сегодня профессий. Фрей и Осборн приводят интересную таблицу профессий, каждой из которых ставится в соответствие вероятность, с какой эта профессия будет автоматизирована. Так, по их мнению, профессия телемаркетолог будет автоматизирована с вероятностью равной 0,99, профессия аудитор – с вероятностью равной 0,94, профессия продавец – с вероятностью равной 0,92, профессия составитель технической документации – с вероятностью равной 0,89, профессия риелтор – с вероятностью равной 0,86. С меньшей вероятностью (со значением около 0,5) будут автоматизированы профессии машинист, пилот,

экономист. Больше других «повезет», по мнению Фрея и Осборна, профессиям духовник, тренер, дантист и физиотерапевт, для них значение вероятности автоматизации меньше 0,01. Как мы видим, многие массовые и привлекательные для людей профессии с большой вероятностью могут исчезнуть уже совсем скоро.

«Наступление роботов» непременно приведет к обесцениванию труда людей. В то же время, имущественное неравенство в мире может достичь ужасающих размеров. Такое считает, например, Томас Пикетти, профессор Парижской школы экономики. Малый процент населения развитых стран может захватить более половины национального дохода, присваивая себе плоды роботизированного производства.

Итак, перспективы социума в мире роботов вырисовываются не радужные: рынок труда рухнет, имущественное неравенство усилится, социальная напряженность будет нарастать. Вслед за рынком труда развалится пенсионная система. Как показывает опыт предыдущих технологических революций, адаптация социума к проблемам, порождаемым этими революциями, была долгой и тяжелой.

По нашему мнению, к перечисленным проблемам по мере вытеснения людей из экономики добавится еще одна, – массовая миграция населения из тех стран, где роботизация производства и вытеснение из него людей будет происходить особенно быстро. В работе [2] отмечается, что «лидерами в сфере роботостроения сегодня являются Япония, Китай, Южная Корея и США». Нетрудно себе представить, что произойдет, если сотни миллионов китайских рабочих и служащих, успешно развивающих в наши дни экономику Китая, в скором времени потеряют работу. Гигантская волна трудовых мигрантов хлынет в те страны, где люди сумеют противостоять роботам.

Выводы

Современные государство и общество не готовы к преодолению возможных негативных для социума последствий, вызванных приходом роботов на место людей в экономике.

«Наступление роботов» непременно приведет к обесцениванию труда людей. В то же время, имущественное неравенство в мире может достичь ужасающих размеров.

Роботизация экономики может спровоцировать планетарный социальный кризис.

В настоящее время научные и политические элиты стран, в которых робототехника развивается особенно интенсивно, не выработали план «спасения социума» на тот случай, если пессимистические прогнозы оправдаются, и большинство населения земли окажется «не у дел».

Профессор Моше Варди из Университета Райса в Хьюстоне прав, – прежде, чем учить машины делать все за человека, люди должны задуматься, а что тогда будут делать они сами [2].

Использованные источники:
1. Воронин В.Е., Зоря И.С. Роботам люди не нужны // Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе: материалы VIII международной научно-практической конференции (22 декабря 2015 г.) / Отв. ред. Плотников А.Н. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2015. – С. 13 – 16.
2. Воронин В.Е., Калямина К.В. Эра роботов // Информационные технологии в жизни современного человека: материалы VI международной научно-практической конференции (7 апреля 2016 г.) Отв. ред. Зарайский А.А. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2016. – С. 13 – 16.

УДК 322.14

Высоцкая О.А.
старший преподаватель
кафедра «Экономическая теория и предпринимательство»
Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова
Россия, г. Барнаул

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ КЛАСТЕРОВ

В статье рассматривается актуальная проблема развития малых инновационных предприятий как локомотивов инновационного роста региональной экономики. На основе метода стратегических карт предложена двухуровневая модель разработки стратегии развития малых инновационных предприятий в рамках кластеров, предложены основные индикаторы мониторинга целевых стратегических ориентиров их развития.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, региональные кластеры, стратегии развития, метод стратегических карт, индикаторы

The article points out an actual problem of small innovative enterprises development as drivers of innovative growth of regional economy. A two-level model of small innovative enterpises strategy development within clusters has been proposed based on the method of strategic cards, and indicators of main strategic goals achievement has been developed.

Key words: small innovative enterprises, regional clusters, development strategies, strategic cards method, indicators

Многие специалисты едины во мнении, что развитие малого предпринимательства остается одним из основных условий повышения конкурентоспособности России на мировых рынках. Малые инновационные предприятия в последнее время играют все более значительную роль в

современной экономике. По разным оценкам, в них появляется до 40 % мировых идей и прототипов всех новых продуктов и технологий. Российский малый бизнес в целом создает 12 % валового внутреннего продукта, в нем занято 19 % экономически активного населения.

Однако уровень инновационной активности малого бизнеса в России является низким. Разрыв между уровнями инновационной активности малого и крупного бизнеса (измеряются долей организаций, осуществлявших инновации, в общем числе организаций) составляет десятки раз. Как показывает практика, отдельные малые и средние предприятия не могут быть успешными не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, так как выйти порой за границы своего региона таким предприятиям достаточно сложно. Выходом из такого положения может стать включение малых предприятий в кластеры, что в условиях глобализации и международной конкуренции является одним из эффективных способов их развития.

По мнению автора, основным вектором развития, основной стратегией развития инновационного кластера должна стать стратегия роста и непрерывных инноваций. Более того, поскольку малые инновационные предприятия-участники кластера, обладают значительным научным потенциалом при наличии ограниченных производственных мощностей, необходимо на перспективу проводить исследования в направлении выявления потенциала кооперации с целью определения и функционального описания в стратегии потенциальных совместных проектов участников. Причем, поскольку кластер сам по себе выступает в качестве корпоративной формы ведения бизнеса, эта стратегия должна иметь 2 иерархических уровня:

1. Уровень кластера
2. Уровень предприятий и межфирменных взаимодействий между ними

В качестве инструмента формирования стратегии развития малых инновационных предприятий в кластере предлагается использовать метод стратегических карт Д. П. Нортона и Р. С. Каплана. Ими предложен стандартный шаблон по формированию стратегии предприятия. Предприятие предлагается рассматривать по составляющим:

1) Финансовая составляющая
2) Клиентская составляющая
3) Составляющая внутренних бизнес процессов (производственная составляющая)
4) Составляющая обучения и развития

В рамках кластера эти компоненты стратегических целей предприятий собираются в рамках единого центра с целью выявления основных приоритетов, взаимоувязанных целей у разных участников кластера.

Аппроксимированно к региональному отраслевому кластеру представляется возможной разработать следующую карту стратегических

целей как ключевых ориентиров для участников кластера (рис.1)

БЛОК СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РЕГИОНА			
1. Рост ВРП 2. Рост уровня жизни 3. Рост высоких технологий 4 Рост инвест.привлекат.			
БЛОК СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ КЛАСТЕРА			
1. Блок: экономические, финансовые цели - Рост выручки - Снижение издержек - повышение инвестиционной привлекательности предприятий, - рост налоговых поступлений, - бюджетная эффективность государственных средств поддержки, - повышение доли перспективных проектов, - повышение доли коммерциализированных инноваций	2. Блок: рынки, клиенты: - расширение рынка сбыта, - выход на зарубежные рынки, - формирование блока лояльных клиентов, - повышение узнаваемости продукции компаний кластера	3. Блок: цели производства: - разработка инноваций, - возможности кооперации - улучшение контроля качества продукции - модернизация производственных мощностей	4 Блок: Цели кадровой политики - создание новых рабочих мест, - повышение качества персонала, - привлечение кадров высшей квалификации и препятствие их оттоку

Рисунок 1 — Модифицированная стратегическая карта кластера

Безусловно, стратегические цели должны быть направлены на достижение определенных индикаторов развития.

Стратегическое развитие малых инновационных предприятий должно происходить, по мнению автора, под четким руководством управляющего центра кластера. С целью наиболее эффективного мониторинга достижения стратегических целей предлагается система индикаторов, которая не претендует на полноту и исчерпываемость, однако, может служить вектором развития основных стратегических направлений деятельности малых инновационных предприятий в рамках кластера.

МАТРИЦА ЦЕЛЕВЫХ ИНДИКАТОРОВ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ			
1. Блок: экономические, финансовые цели - Выручка от продаж основных/сопутствующих продуктов (млн.руб) - Объемы издержек производства (млн.руб) - Количество привлеченных инвестиций (млн.руб)	2. Блок: рынки, клиенты: - Темпы роста/снижения охвата рынка (внутренний/международный) % - количество постоянных клиентов	3. Блок: Цели производства, - стоимость НИОКР, руб. - стоимость нового оборудования, руб - коэффициент обновления основных фондов, % - стоимость	4 Блок: Цели кадровой политики - затраты на обучение персонала, - рост/снижение темпа роста зарплаты разным категориям работников, % - средняя заработная

российских/иностранных (% соотношение) - Суммы полученной государственной поддержки, млн. руб. - Отчисления в бюджет и внебюджетные фонды (руб.) - Отчисления в бюджет и внебюджетные фонды со средств государственной поддержки (руб.) - Доля коммерциализированных проектов из общего числа инновационных разработок кластера (%)	от общего числа клиентов, ед. - затраты на маркетинг/результаты, руб.	оборудования, созданного силами участников кластера, руб. - количество проектов, созданных в кооперации с участниками кластера, а также внешними участниками (ед., руб) - рост/снижение брака, руб. - затраты на системы контроля качества,руб.	плата по категориям работников (руб.), - количество вновь прибывших высококвалифицированных специалистов (ед.), - коэффициент текучести кадров, %

Рисунок 2 - Матрица целевых индикаторов для мониторинга достижения стратегических целей малых инновационных предприятий кластера

Безусловно, эта матрица может быть дополнена, модифицирована, однако она задает необходимый ориентир не только руководителям предприятий кластера, но и руководству кластера как структуры, напрямую заинтересованной в устойчивом экономическом росте региона.

Таким образом, использование модифицированных стратегических карт и разработанных автором ключевых индикаторов деятельности малых инновационных предприятий в кластере может быть спроецировано на различные по направлению деятельности и отраслевой принадлежности региональные кластеры, и позволит унифицировать стратегическое видение участников кластера, более глубоко осознать их место в кластере, позволит обнаружить «узкие места» в управлении этими предприятиями.

Использованные источники:

1. Касатов А.Д. Развитие экономических методов управления интегрированными корпоративными структурами в промышленности: инвестиционный аспект. М.: Изд. Дом «Экономическая газета», 2010. 324 с.
2. Несмачных О.В. Механизм разработки стратегической карты инновационно-промышленного кластера авиа и судостроения Хабаровского края // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. 2014. Том 2. №2 (18). С.96-102
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [сайт]. URL: //http://www.gks.ru.(Дата обращения 10.09.2016).
4. Сапир Е. В. Малые инновационные предприятия в научно-образовательном кластере региона / Е. В. Сапир, А. И. Волкова ; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. Ярославль : ЯрГУ, 2015. 169 с.

УДК 339.138

Вяликов В.В.
студент 2 курса
финансово – экономический факультет
Шуклина З.Н., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского
Россия, г. Брянск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫЯВЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЛИДОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Аннотация. В данной статье обобщены мнения ученых о лидогенерации и лидах, рассмотрены понятие и сущность лидогенерации, рассмотрена их взаимосвязь, основные виды приобретения клиента, направления, применяющие лидогенерацию. При написании статьи использовались методы анализа, синтеза, способ табличного обобщения данных. В результате работы были проанализированы действия интернет – магазинов для повышения эффективности выявления и оценки лидов.

Ключевые слова: лидонерация, лид, интерент-маркетинг, реклама.

UDC 339.138

Vyalikov V. V.
the 2nd year student of economic faculty
Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky
Russia, Bryansk
Scientific supervisor doctor of Economics, Professor Shuklina Z. N.
Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky
Russia, Bryansk

THE EFFECTIVENESS OF THE IDENTIFICATION AND EVALUATION OF LEADS FOR THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE

Abstract. In this article the concept and essence of lead generation, key customer acquisitions and methods of successful lead generation, referrals, lead generation using. When writing the article we used the methods of analysis, synthesis, method tabular summaries of data. The result was analyzed actions the online shops to enhance the efficiency of identifying and evaluating leads.

Key words: Litomerice, lead, Internet marketing advertising, Internet shop.

В условиях информатизации экономики и общества для бизнеса важным становится поиск клиентов в Интернете. Лидогенерация (от англ. Lead generation — «генерирование лидов») – генерация лидов, метода поиска и привлечения клиентов через сеть Интернет.[14] Под «лидом» подразумевается заявка потенциального клиента, ответный звонок (реальное действие). Например, регистрация на сайте рекламодателя; формирование заказа; скачивание, загрузка, установка предлагаемого приложения;

достижение особого уровня в онлайн-игре; подтверждение подписки на рассылку и т.д., считает И. А. Пятков [12]

Лид маркетинг традиционно разделяет лидов на "холодные", "теплый" и "горячие", считает Г. Н. Осипов. [11, с. 36]

Таблица 1 – Классификация лидов и элементы для успешной работы по лидогенерации [11]

Классификация лидов	Элементы для успешной работы по лидогенерации
"Холодный" лид – это человек/компания, контакты которого у вас есть, но у которого еще не сформирована потребность в ваших товарах или услугах;	компания, занимающаяся лидогенерацией
	понятный покупателям продукт
"Теплый" лид уже что-то знает о вас, ваших товарах/услугах (например, благодаря рекламе или личной встрече). Также он более-менее понимает, что именно ему нужно.	качественная продающая промо-страница
	отлаженные бизнес-процессы внутри компании рекламодателя
"Горячий" лид готов покупать, и покупать у вас (например, подписал договор о намерениях, внес задаток).	источники трафика целесообразные характеристикам целевой аудитории
	условия компании-лидогенератора, по которым будут оплачиваться лиды (заявки).

По мнению И. А. Пяткова, квалификация лидов происходит с помощью метода lead scoring. В процессе генерации и работы с лидом специалист анализирует то, каким маркетинговым воздействиям лид подвергся; за каждое проявление выставляется определенный балл. На основе общего количества баллов, набранных каждым лидом, делается вывод относительно его "температуры", то есть оценивается его готовность к покупке. Если заранее рассчитанный порог превышен – значит, "клиент готов", и маркетологи передают его в отдел продаж. В противном случае лид менеджмент – "подогревание" потенциального клиента – продолжается, пока тот не достигнет требуемо уровня.[12, с. 69]

Как считает А. Андреева, для достижения цели – приобретения потенциального клиента – нужно, прохождение клиентом нескольких или одного уровня фильтрации (как правило, чем больше уровней, тем совершеннее лид). В качестве фильтров может являться характеристика потенциального клиента (возраст, пол, профессия, род занятий и т. д.), промо-страница в Интернете, в которой он должен открыть и заполнить необходимые поля. Методов лидогенерации – великое множество, но все их можно сгруппировать в три основные категории (табл.2)[8, с. 42]

Таблица 2 – Эффективные методы лидогенерациих [8]

№ п/п	Метод	Способ
1	*Персональная коммуникация*	телемаркетинг (звонки)
		личные встречи
		событийный маркетинг
2	Интернет	создание корпоративного сайта
		создание привлекательного лендинга
		таргетированная медийная реклама
		предоставление уникальной полезной информации
		Вебинары
		онлайн-видео
		соцсети, блоги, форумы
3	*Директ-маркетинг (direct marketing)*	email-рассылки
		SMS-рассылки
		традиционная (бумажная) почта

По утверждениям Д. А. Конотоп, продажи по лидам возможны в случае, если:

- приобретаются качественные лиды;
- у специалистов имеется опыт продаж;
- существует мотивация на качественную обработку лидов;
- есть четкий строгий процесс контроля за качеством обработки лидов.[7, с. 140]

По мнению Евремова А., лидогенерация отличается от иных похожих направлений рекламной деятельности возможностью отслеживать затраты на рекламу, видеть, куда именно был израсходован рекламный бюджет. В том числе у рекламодателя возникла вероятность легко отслеживать действенность самого мероприятия. Лидогенерация, в отличие от наружной рекламы, без затруднений поддается подсчету: уровень конверсии затрат в доходы.

Направления, применяющие лидогенерацию: туризм, рекламные агентства, банки (кредиты), страхование (КАСКО, ОСАГО)., обучение (курсы, тренинги), ремонт автомобилей, подбор персонала, недвижимость (купля-продажа, аренда), медицина (платные услуги), юриспруденция, продажа автомобилей, любая сфера по продаже услуг.[4, с. 23]

Как отмечает А. Л. Орап, главная задача платформ – объединять рекламодателей и владельцев трафика. Платформа – то место, где рекламодатели могут отыскать любой вид трафика и приобрести любую аудиторию, а обладатели трафика – избрать любого рекламодателя. Например, платформа CPA Network представляет собой биллинговую систему, которая предельно считает всю статистику по рекламной компании: клики, показы, CTR, действия, продажи, лиды, статистика по каждому креативу, источнику трафика. К платформе могут автономно подключаться вебмастера, партнеры, сайты, то есть все люди/компании, которые обладают

каким-либо трафиком. [10, с. 80]

Чтобы лучше осмыслить цели и задачи кампании, а также отыскать нужный трафик, клиентами заполняется форма клиентского брифа, первая часть которого включает вопросы по кампании, а вторая – вопросы по трафику. Конфигурация брифа типичная, как у любого агентства – ее главное отличие в том, что она содержит вопросы о лидах, которые хочет приобрести клиент, а также о специфике трафика. Ключевой продукт, предлагаемый клиентам, это действие – «заполнение анкеты» или «оставление любых контактных данных пользователей», чем разнообразнее и сложнее действие, тем дороже оно стоит, считает А.С. Мелехова.[8, с. 51]

Действия клиента разделяют на три уровня: первый – участие в кратком опросе, оставление е-мейла, лайк в социальных сетях, скачивание приложения. Второй – это контактные данные пользователей, стремящихся что-то купить или приобрести какую - то информацию. Третий – продажи в интернете.

Для интернет-магазинов может использоваться целый ряд приемов лидогенерации. Наиболее простым, но очень эффективным, среди них является интеграция с социальными сетями. Организация сбора «лайков» не требует выполнения каких-либо сложных действий над сайтом, но приносит ощутимый эффект. По мнению А. Л. Орап, также существуют и более сложные методики.

Одним из классических способов лидогенерации является раскрутка сайта с организацией рассылки уведомлений. Например, достаточно часто пользователь сталкивается с тем, что интересующего его товара нет в наличии. Используя лидогенерацию, этот недостаток можно превратить в преимущество. Для этого достаточно предложить пользователю подписаться на получение уведомлений о появлении товара на складе. Также можно предложить посетителям подписаться и на другие рассылки. Например, потенциальных покупателей наверняка заинтересует снижение цен или акционные предложения на товары, понравившейся им категории. Для интернет-магазина это дает дополнительный повод обращения к клиенту по электронной почте. Уведомляя о скидках, можно дополнительно предложить товары из смежных категорий. Очень эффективной также может быть рассылка уведомлений о поступлении новых товаров в понравившейся пользователю категории

При покупке в интернет-магазинах также есть разные градации: «положить в корзину», «подтверждение в CRM», «подтверждение факта оплаты покупки» и др. [10, с. 16]

Еще один эффективный метод лидогенерации для интернет-магазина – сохранение корзины. Помочь в этом могут постоянные cookies, благодаря которым при каждом новом посещении сайта посетитель будет видеть товары, ранее отложенные в корзину. Если сайт не использует постоянные cookies, то может быть реализован специальный механизм сохранения корзины.

Таким образом, лидогенерация – это процесс поиска потенциальных клиентов. Чаще всего данный термин можно встретить в интернет-маркетинге. Лид — термин, взаимосвязанный с лидогенерацией. Обычно лидом называют возможного клиента, заинтересованного коммерческим предложением. Лид еще не является нашим клиентом, но в перспективе может им стать, поэтому клиент, пусть даже возможный, представляет для интернет - торговли огромную ценность. Для решения этой способы и методы лидогенерации активно используются бизнесом и стремительно набирают популярность в интернет-коммерции.

Использованные источники:

1. Андреева К.А. Лидогенерация. Маркетинг, который продает. -СПб.: Питер, 2015. – 240 с.
2. Гуров Ф.Н. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в сети. – М.: Вершина, 2016. – 136 с.
3. Данченок Л.А. Маркетинг в социальных медиа. Интернет – маркетинговые коммуникации. Учебное пособие. СПб: Питер, 2012 – 288 с.
4. Ефремов А. Основы лидогенерации. Брендированное и небрендированное привлечение лидов. – Изд-во Executive. 2016. – 301 с.
5. Будаев А. Х. Инструменты интернет-маркетинга как основа эффективной деятельности компании// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 5-1. С. 157-162.
6. Горбачева С.А., Цаплина Н.А. Анализ тенденций разработки маркетинговой стратегии в интернете: стратегические направления, инструменты и механизмы // Экономика и современный менеджмент: теория и практика – 2015. № 33. С. 8-15.
7. Конотоп Д.А., Хилинская А.Ю.Новые методы маркетинга в Интернете. Лидогенерация // Маркетинг и маркетинговые исследования – 2014. № 2. С. 140-146.
8. Мелехова А.С. Лидогенерация и лид-скоринг как методы повышения эффективности рекламы // Вестник РЭУ. – 2013. – № 1. С. 10-17
9. Назаров Д. М., Благинин В. А., Назаров А. Д. Компаративный анализ инструментов веб-аналитики и поисковой оптимизации // BI-технологии в оптимизации бизнес-процессов: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016 – 103 с.
10. Орап А.Л. Лидогенерация в B2Bсекторе: какие лиды самые ценные? // Журнал B2B Менеджмент. – 2012. – № 7. С. 80 - 91
11. Осипов Г.Н. Как получить в 2 раза больше клиентов сайта. Введение в генерацию лидов. – Изд-во Ingade. 2012 С. 14 - 26
12. Пятков И.А. В лидогенерации все просто – ты понимаешь, за что платишь // Банковские продукты. – №5 от 11.05.2013. С. 95 - 97
13. Веб-сайт – http://eamedia.ru/blog/ internet-marketing/lidogeneratsiyabez-bubna-osnovnye-metody/ – лидогенерация без бубна, основные методы
14. https://ru.wikipedia.org/wiki/Лидогенерация

List of sources used:

1. Andreev K. A. Lead Generation. Marketing that sells. -SPb.: Peter, 2015. – 240

p.
2. Gurov F. N. Business promotion on Internet: all about PR and advertising network. – M.: Vershina, 2016. – 136 p.
3. Danchenok L. A. social media Marketing. Internet marketing communications. Textbook. SPb: Piter, 2012 – 288 p.
4. Efremov A. Fundamentals of lead generation. Branded and nebrendirovannoj lead generation. – Publishing house Executive. 2016. – 301 S.
5. Buda A. H. Tools of Internet marketing as a basis of effective activity of the company// Actual problems of humanitarian and natural Sciences. 2015. No. 5-1. Pp. 157-162.
6. Gorbachev S. A., Tsaplina N.. Analysis of trends in the development of the marketing strategy on the Internet: strategies, tools and mechanisms // Economy and modern management: theory and practice – 2015. No. 33. S. 8-15.
7. Konotop, D. A., A. Y. Helinska New methods of marketing on the Internet. Lead generation // Marketing and marketing research in 2014. No. 2. P. 140-146.
8. Melekhova A. S. lead generation and lead-scoring as methods to improve the effectiveness of advertising // Bulletin of the REU. – 2013. – No. 1.
9. Nazarov D. M., Blaginin V. A., Nazarov A. D. Comparative analysis of web Analytics and search engine optimization // BI technologies in optimization of business processes: Izd-vo Ural. state economic. University, 2016 103 p.
10. Orap A. L. lead generation in B2Bсекторе: what leads are most valuable? // B2B Management. – 2012. – No. 7.
11. Osipov G. N. How to get 2 times more clients. Introduction to leads generation. – Publishing house Ingade. 2012
12. Pyatkov A. I. In lead generation it's simple – you know what you pay // Banking products. – No. 5 from 11.05.2013.
13. The web site http://eamedia.ru/blog/ internet-marketing/lidogeneratsiyabez-bubna-osnovnye-metody/ – lead generation without the tambourine, the basic methods
14. https://ru.wikipedia.org/wiki/ leadgeneration

УДК 316.7

Габдуллин А.М.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

НАЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

Аннотация: статья посвящена национальным стилям ведения переговоров. Рассмотрены характерные черты некоторых национальных стилей и показаны различия между ними.

Ключевые слова: переговоры, национальный стиль, характерные особенности деловых партнеров.

Искусство общения, знание психологических особенностей, умение строить отношения с людьми, находить подход к ним крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает ведение переговоров. Это умение лежит в основе жизненного и профессионального успеха. Залог успеха любых начинаний делового человека – создание климата сотрудничества, доверия и уважения [1; 2].

Переговорный стиль во многом обусловлен как личными свойствами и особенностями характера индивида, его способностями и талантом, так и культурными, политическими, эмоциональными и прочими обстоятельствами, определяющими конкретные переговоры. Существует множество исследований по данной тематике. Профессор Флетчеровской школы дипломатии и права Салакьюз, основываясь на результатах опросов представителей восьми профессий из 12 стран, пришел к выводу, что успех переговорщика вне зависимости от его искусности и опыта будет зависеть от его знания менталитета и особенностей культуры противоположной стороны [3].

Под национальным стилем имеются в виду наиболее распространенные особенности мышления, восприятия, поведения, которые не являются обязательными чертами, характерными для всех представителей страны, а только типичными для них. Рассмотрим некоторые стили, свойственные представителям различных культур и национальностей.

Испанский стиль предполагает многословные дискуссии, а также формальное отношение к регламенту и протоколу переговоров. Особое значение уделяется внешнему виду. Характер жителей каждой из семнадцати провинций определяется неповторимым колоритом, однако общей характеристикой испанского стиля ведения переговоров является открытое проявление чувств и менее формальное общение.

Экспансивность и общительность *итальянцев* предопределяет их стиль ведения переговоров. Итальянцы искусственно не затягивают переговоры, предпочитают наряду с деловыми контактами завязывать и неформальные контакты в неслужебное время, поскольку уверены, что в неофициальной обстановке легче сгладить возможные противоречия.

К самым трудным переговорщикам в Западной Европе можно отнести *ирландцев*. В силу исторических причин ими был выработан стиль поведения относительно иностранцев – действуй так, чтобы во второй раз не обращались. Из-за качеств скрытности, недоверия, стремления утаить информацию, неприязнь к чужакам, ирландцы снискали славу самых сложных переговорщиков [4; 5].

Что касается *восточных стилей* ведения переговоров, то они имеют своеобразную специфику. В частности, если европеец стремится прогнозировать события при принятии решений, восточный человек ориентируется на свои обычаи и традиции, обращая взгляд в прошлое. В целом в арабском мире типичным стилем ведения переговоров является *египетский*. Исследователь Квандт выделяет три главных черты египетского

стиля: приверженность традициям, необходимость сильной власти, жесткие правила административного поведения.

Отличительной особенностью японского стиля является доброжелательность, корректность, терпимость, внимательное отношение к деталям. Специфичной особенностью невербальных коммуникаций является влияние контекста на переговоры: японцы избегают слова «нет», вместо которого используют «это трудно» или «необходимо тщательно изучить». В связи с тем, что японцам свойственна нацеленность на создание теплых неофициальных отношений, в ходе переговоров они стремятся сохранять атмосферу доброжелательности и гармонии. Японский стиль подразумевает особую систему принятия решений, в которую вовлекается команда специалистов, определяющих конкретные действия по выполнению решений. В случае если японцам будет сделана уступка, они также отвечают этим. Соглашение с партнером действует до того времени, пока сохраняются условия, в которых оно достигнуто.

Специфика *китайского стиля* ведения переговоров состоит в акцентировании стратегемности мышления китайцев, склонности к изложению своей позиции не прямо, а намеками. С точки зрения этикета, китайцы безупречно вежливы, подчеркнуто, уважительны к партнерам, стремятся соблюдать иерархию и уважать статус каждого участника переговоров, проявляют спокойствие, терпение и гибкость в процессе общения. В качестве особенностей невербальных коммуникаций выступает стремление избегать панибратства и фамильярности как внутри своей делегации, так и в отношениях с партнерами. Китайцы уделяют большое внимание подготовительному раунду переговорного процесса, а именно сбору сведений о предмете переговоров, анализу потенциала стороны, ее слабые и сильные стороны. Китайскому стилю характерна склонность четкого разграничения отдельных этапов переговоров, а также определения статуса участников переговорного процесса противоположной стороны. Китайцы в ходе переговорного раунда принимают тактику воздействия на переговорщиков посредством лиц, демонстрирующих, на взгляд китайцев, наибольшую симпатию китайской стороне [6; 7].

В заключение отметим, что переговоры необходимы и полезны для решения поставленных перед вами задач. На протяжении многолетней практики выработаны определенные правила ведения переговоров, пренебрегать которыми в деловом общении не принято.

Использованные источники:

1. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. Москва, Наука, 1996. – 326с.
2. Бороздина Г.В. Психология делового общения / Г. Бороздина - М.: ВЛАДОС, 2000 - 432с.
3. Демьяненко С.Р. Основы бизнес - планирования: Учебное пособие / С.Р. Демьяненко - М.: Советский спорт, 2002 - 159с.
4. Игебаева Ф.А, Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной

коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
5. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука. // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
6. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.
7. Игебаева Ф.А, Кильдиярова И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.

УДК 336

Габидулина Ю.Р.
студент 3 курса
институт менеджмента и экономики
кафедра «Экономика»
Бурундукова Е.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *Статья о современном состоянии отросли страхования жизни в Российской Федерации. О том, какие проблемы развития существуют в данном сегменте и их решении.*

Ключевые слова. *Страхование жизни; Проблемы развития; Пути решения;*

Annotation. *Article on the current state of the grown life insurance. What development challenges exist in this segment and their solution.*

Key words. *Life insurance; problems of development; ways of solution;*

Рынок страхования жизни продолжает стремительно развиваться и показывает хорошую динамику, но в нём накапливаются проблемы, которые сдерживают рост и в ближайшие годы могут развернуть динамику продаж.

Как сообщает информационно-консалтинговая группа «Бизнес-Сервис», *страхование жизни по-прежнему остается одним из лидеров по темпам роста сборов среди всех сегментов рынка (+18,28% к аналогичному периоду прошлого года(АППГ)).*

В рассматриваемый период наибольший прирост по премиям зафиксирован в страховании с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика – 27,45% (в АППГ – 82,5%). Затем идет страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события – 15,20% (в АППГ – 12,7%). Сборы по пенсионному

страхованию сократились на 13,98% (в АППГ – выросли на 22,5%). Наибольший прирост по выплатам оказался в страховании на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события – 99,34% (в АППГ выплаты по этому виду сократились на 10,0%). Выплаты по страхованию с условием периодических страховых выплат увеличились на 68,80% (в АППГ – на 34,9%). В пенсионном страховании прирост выплат составил 20,37% (в АППГ – 29,9%).

Концентрация рынка продолжает расти. Индекс Герфиндаля-Гиршмана (HHI, характеризует степень конкурентности на рынке, рассчитывается как сумма квадратов долей каждой фирмы в процентах на данном рынке) в исследуемый период составил 1684, в АППГ – 1457 (считается, что при HHI от 1000 до 1800 рынок умеренно конкурентен).

Таким образом, российский рынок страхования жизни движется в направлении от «вполне конкурентного» состояния к «слабо конкурентному».

Таблица 1 - Топ 10 компаний по страхованию жизни за 2015 г. [3]

Страховая компания	**Страховая премия, тыс. руб.**	**Доля рынка, %**
Сбербанк страхование жизни	43 914 840	33,85
РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	20 175 054	15,55
АльфаСтрахование-Жизнь	13 273 134	10,23
Ренессанс Жизнь	12 265 647	9,46
СиВ Лайф	6 629 937	5,11
ВТБ Страхование жизни	6 467 218	4,99
РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	3 784 207	2,92
МетЛайф	3 702 155	2,85
Открытие страхование жизни	2 984 967	2,3
ППФ Страхование жизни	2 723 705	2,1

Рассмотрев рэнкинг за 2015 год можно заметить, что топ-10 за год появились новый игрок – «ВТБ Страхование жизни», причем компания переместилась на 6-ю строчку рэнкинг с 30-й. Соответственно, покинули десятку лидеров «Сосьете Женераль Страхование жизни» и «Согласие-Вита». Среди ведущих игроков снизили сборы «Сбербанк страхование жизни» и «РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ».

Изучив сущность и современное состояние страхования жизни, можно выделить следующие проблемы, препятствующие интенсивного развития данной, отросли в Российской Федерации (таблица 2).

Таблица 2 - Характеристика проблем развития страхования жизни

Проблема	Характеристика
Высокая инфляция	Невысокая инфляция, одно из важных условий для развития страхования жизни. В 2015 году уровень инфляции в России составил 12,91%, что на 1,55 больше, чем в предшествующем 2014 году. В 2015 Россия занимала 16 место по уровню инфляции в мире.

Невысокий платежеспособный спрос населения	Средний уровень доходов граждан, а в 2015 году он составил 18 100 рублей на человека, не разрешает полноценно воспользоваться этим видом страхования. Приобретать страхование жизни при низком доходе просто не рационально: размеры доступных выгод будут слишком малы, чтобы тратить на их получение время, выводя при этом деньги из хозяйственного оборота.
Слабая развитость фондового рынка в России	В настоящее время в России фактически нет долгосрочных инструментов, которые могли бы обеспечить многолетнее размещение средств страховщиков по страхованию жизни.
Отсутствие льготного налогообложения по страхованию жизни	Практика налогообложения страхования жизни, которая применяется в России служит огромным тормозом для развития данной отрасли.
Низкий уровень доверия к страховой отрасли и страховым компаниям	У большинства россиян нет доверия к страховым компаниям и нет уверенности, что страховая компания с которой заключили договор будет существовать в течение его срока действия.
Низкая информированность о страховании жизни	Страхование жизни является добровольным видом страхования, но обладает низким спросом. Большинство тех, кто когда-либо слышал о страховании жизни, не смогут объяснить суть этого вида страхования.
Отсутствие и нехватка достаточного количества специалистов в области страхования жизни	Недостаточное количество грамотных и профессиональных кадров, не позволяет развивать страховой бизнес, в том числе в соответствии с международными стандартами.

Исходя из вышеприведенных данных решений данных проблем возможно только совместным усилиям государства и страховых компаний.

Так, с повышением среднего уровня доходов граждан, уровень интереса к безопасности собственной жизни и жизни близких людей будет повышаться и как следствие возрастет спрос и увеличится количество страховых программ. Для решения проблем, образовавшихся в области страхования жизни государство должно разработать правовые нормы; усовершенствовать налоговое законодательство путем внесения поправок, предусматривающих снижение налоговой нагрузки для страхователей.

Чтобы вовлечь широкий круг населения в страхование жизни, необходимы неординарные решения и стимулирующие меры, программы страхования, которые соответствовали бы интересам населения, отвечали бы новым социальным потребностям. В условиях непредсказуемости и нестабильности, отсутствия опыта, денежных средств и гарантий большая часть населения России заинтересована в надежной дополнительной социальной защите с участием государства.

Одним существенным условием успешного развития страхования жизни является проведение страховщиками, средствами массовой информации, общественными организациями и учебными заведениями

широкой просветительской работы среди населения и работодателей, раскрывающей сущность и механизмы реализации программ страхования жизни. Активная работа в этом направлении поможет преодолеть общественное недоверие к страхованию и сформировать современную страховую культуру и цивилизованное отношение к страхованию жизни, как универсальному средству накопления и защиты от рисков.

При достижении всех вышеуказанных целей и реализации стратегии «Развитие рынка страхования жизни на 2012-2020 гг.» можно добиться следующий результатов:

1. Объем рынка страхования жизни вырастит до уровня ведущих стран Европы (Польша, Чехия и др.), а именно до 200-300 долларов премии на одного жителя.

2. Вырастит роль страхования жизни в индустрии финансовых услуг.

3. Увеличится доля страхования жизни в общем объеме рынка страхования минимум до 50%.

4. Увеличение размеров активов, находящихся под управлением компаний по страхованию жизни, минимум до 1 трлн. рублей.

5. Изменение и укрепление рынка страхования жизни, оставив на нем 30-50 устойчивых и прибыльных компаний.

Экономика Российской Федерации получит следующие преимущества от реализации стратегии и ускоренного развития рынка страхования жизни:

1.Диверсификация российской экономики.

2. Долгосрочный рост страховой индустрии в целом.

3. Развитие и диверсификация финансовой системы России.

4. Привлечение «длинных», не спекулятивных денег в экономику России.

5. Снижение социальной напряженности, особенно в периоды экономических кризисов, а также природных и техногенных катастроф, предоставив значительной части населения РФ обеспечить дополнительную социальную для себя и своих близких.

6. В результате развития отрасли страхования жизни появится более 100 000 новых рабочих мест.

7. Увеличится количество и степень участия российских частных инвесторов на отечественном фондовом рынке через программы инвестиционного страхования жизни

В целом, проведя анализ рынка страхования РФ можно сделать вывод о довольно нестабильном положении этой отросли страхования. Рынок страхования жизни остаётся одним из наиболее быстрорастущих отраслей страхования, однако данная статистика не должна вводить в заблуждение. Пережив период бурного роста, страхование жизни показывает предпосылки стагнации, а в среднесрочной перспективе – спада продаж.

Использованные источники:

1. Об организации страхового дела в РФ : федер. закон от 27.11.1992 г., № 124-ФЗ // КонсультантПлюс. – М. : КонсультантПлюс, 2014. – Режим доступа:

http://www.consutant.ru./
2. Юргенс И.Ю. Страховой рынок: итоги 2015, прогнозы, основные тенденции [Электронный ресурс]- http://www.insur-info.ru/analysis/1083/ - статья в интернете
3. Рэнкинги и рейтинги страховых компаний [Электронный ресурс]- http://life.investfunds.ru/rankings/
4. Годовой отчёт 2015-2016 гг.// Ассоциация страховщиков жизни URL:http://aszh.ru/wp-content/uploads/BRO_ASZ_1504.pdf
5. Информационно-консалтинговая группа «Бизнес-Сервис»// Итоги работы страховщиков жизни за 2015 год - http://wiki-ins.ru/index.php/news/22-newswiki-insru/34946-itogi-raboty-straxovshhikov-zhizni-za-yanvar-sentyabr-2015-goda.html

УДК 336.77

Гаврилова Н.А.
студент 2 курса
Чапурина К.В.
студент 2 курса
факультет «инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет РФ
Россия, г. Ульяновск

МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: *В данной статье мы рассмотрим классификацию мошенничества в кредитной сфере, а также, как можно защитить себя от мошенников.*

Ключевые слова: Кредитование, *мошенничество, кредитные махинации, невозврат.*

Gavrilova N. A., Chapurina K.V.
Students 2nd course, faculty «engineering and economic»
Ulyanovsk state technical university Russian Federation,
Ulyanovsk

FRAUD IN THE SPHERE OF CREDITING

Summary: *Vdannoy to article we will consider classification of fraud in the credit sphere, and also as it is possible to protect itself from swindlers.*

Keywords: Crediting, *fraud, credit frauds, non-return.*

В кредитной сфере, как нам известно, мошенничество весьма развито, так как шанс получить быстро деньги притягивает аферистов. В настоящее время кредитование является одной из самых распространённых услуг банка. Известность этой услуги связана с вероятностью получить, как наличные, так и безналичные средства, в нужном количестве сразу, а в дальнейшем возвращать займы небольшими платежами в течение нескольких лет.

Мошенничество в сфере кредитования является преступным деянием, заключающимся в присвоении чужих денег путём передачи в кредитную организацию неверных и/или искажённых сведений. Состав преступления содержит такие элементы:

1. Субъектом является лицо, достигшее возраста 16 лет;
2. Субъективная сторона – прямой умысел (заемщик заранее знает о том, что деньги не будут возращены кредитору);
3. Объективная сторона – предоставление заведомо ложных, недостоверных сведений.

Разберём наиболее известные методы обмана, которые нашли своё место в сфере кредитного мошенничества на территории нашей страны:

1. Выдача фиктивных кредитов подставным лицам.

Один из известных методов кредитного мошенничества. Схема очень проста: в роли заемщика используют граждан, имеющих постоянную регистрацию на территории региона, но не имеющих постоянного дохода.

2. Выдача кредита по подложным документам.

Нередко преступники получают кредитные средства по фальшивым документам – используется поддельная справка о доходах, чужой паспорт и другие документы.

3. Недобросовестные финансовые операторы.

Недобросовестный оператор может принимать участие в какой угодно сфере махинаций в кредитовании, его содействие может в разы увеличить шанс совершения преступления. Обычно план действий преступников такой: работники финансовой организации находят неблагополучного гражданина, приводят в порядок и отдают ему документы на чужое имя, чаще украденные или фальшивые – паспорт и справку о доходах, они же оформляют ему кредит. Далее деньги изымаются, «заемщику» платят его процент, и кредит тут же считается безнадёжным.

4. Выдача кредитов юридическим лицам.

Реализация кредитных операций с вовлечением юридических лиц позволяет быстро получить займы значительных размеров, к тому же, вычислить настоящих аферистов с раскрытием умысла непросто. Известно, что жульничество юридических лиц в кредитной сфере, в первую очередь, связано с предоставлением неверной информации:

- о самом заемщике;
- о целях получения кредитных средств;
- об обеспечении обязательств по кредиту.

Иным методом обмана является использование фальшивых документов на имеющееся имущество, существующее в реальности, но являющееся собственностью другого гражданина. Эта собственность предоставляется в залог банку под кредит, но при этом заёмщик «забывает» сообщить, что она уже является предметом залога в иной кредитной организации.

Как доказать злой умысел в кредитных махинациях?

Определение «злой умысел» относится к субъективной стороне преступления. Чтобы его установить, нужно доказать, что гражданин знал об оказании им недостоверных или ложных данных, а также не собирался отдавать в банк полученные им денежные средства.

В качестве подтверждения злого умысла могут быть применены следующие доказательства:

- показания очевидцев и потерпевших;
- экспертные заключения различных специалистов;
- документы, которые предоставляются государственными органами и контрагентами подозреваемого, и прочие.

Умысел преступника на невозврат кредитных средств объясняется самыми разными доказательствами, к примеру, определение факта:

1. Завышения стоимости залогового объекта с целью формирования образа добросовестного заемщика;
2. Предоставления в банк ложных сведений о стабильном финансовом положении;
3. Поиска лиц, готовых выступить в качестве поддельного лица при оформлении кредита;
4. Продажи залогового имущества без получения согласия на то залогодержателя;
5. Наличие достаточных навыков и знаний, позволяющих реально оценить ложность, предоставляемых в банк сведений;
6. Использования фиктивных юридических лиц в роли поручителей;
7. Перечисление кредитных денежных средств на счет фирмы-однодневки;
8. Передачи в качестве предмета залога объект, который ранее уже был заложен третьему лицу;
9. Поиска и приобретения украденных или потерянных паспортов, подделки документов – паспортов, трудовых книжек, справки о доходах и другое.

Предпосылки для махинаций и способы их предотвращения.

Вероятность мошенничества в сфере кредитования во многом с отсутствием должного уровня проверки личности заемщика, в частности его платежеспособности. Весьма часто банки, в погоне за клиентом создают преимущественно выгодные условия для оформления займа, так, например, зачастую уменьшается срок рассмотрения заявки на кредит до нескольких минут.

Как же снизить уровень мошенничества по кредитам?

Нужно обозначить, что со стороны государства уже применены ужесточения наказания за осуществленное преступление в данной области, но главные меры должны быть одобрены кредитными компаниями, то есть потенциальными потерпевшими.

Насторожить кредитного специалиста, при проверке документа, должно:

1. Несовпадение оттиска печати на фото документа;
2. Следы разреза или замены изображения;
3. Следы клея или корректирующих средств, затертость записи;
4. Несовпадение номера и серии документа, указанной на странице с фотографией с остальными реквизитами;
5. Расхождение между местом выдачи документа и первой регистрацией, как правило, они должны совпадать и прочие.

В свою очередь выдать мошенника могут не только документы, но и лично его поведение. Стать причиной к дополнительной проверке должно быть нервное состояние клиента, невозможность внятно отвечать на простые вопросы, постоянная переадресация заданного сотрудником банка вопроса к сопровождающему заемщика лицу и т.д.

И в конечном итоге создание во всяком кредитном учреждении «черного списка» клиентов, которым было отказано в кредите с указанием причины, позволило бы в будущем избежать ошибок и предотвратить выдачу займа мошенникам.

Использованные источники:

1. Бородинов М.М. Основные способы мошенничества в кредитной сфере. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:http://www.searchcredit.ru.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.consultant.ru.
3. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 2. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 171 с.

УДК 658.64

Гаврющенко М.О.
студент 2 курса
финансово – экономический факультет
Шуклина З.Н., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского
Россия, г. Брянск

ВЛИЯНИЕ ИМИДЖА ФИРМЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ

Аннотация:

В современной действительности происходит постоянная борьба за потребителей со стороны компаний. Поэтому в таких условиях необходимо формировать лояльность и доверие к фирме. Одним из факторов, влияющих на лояльность клиентов является имидж. Имидж отображает впечатление, производимое на людей компанией, ее сотрудники, продукцией. Лояльность потребителей и имидж фирмы – это явления, которые не существуют независимо друг от друга. Ими нужно управлять в рамках общей стратегии

развития предприятия.

Ключевые слова: клиент, лояльность, преданность торговой марке, партнерство, имидж фирмы, бренд.

Влияние имиджа фирмы на формирование лояльности клиентов

Аннотация:

В современной действительности происходит постоянная борьба за потребителей со стороны компаний. Поэтому в таких условиях необходимо формировать лояльность и доверие к фирме. Одним из факторов, влияющих на лояльность клиентов является имидж. Имидж отображает впечатление, производимое на людей компанией, ее сотрудники, продукцией. Лояльность потребителей и имидж фирмы – это явления, которые не существуют независимо друг от друга. Ими нужно управлять в рамках общей стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: клиент, лояльность, преданность торговой марке, партнерство, имидж фирмы, бренд.

UDC 658.64

Gavrushenko, M. O.,
the 2nd year student of economic faculty
Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky
Russia, Bryansk
Scientific supervisor doctor of Economics, Professor Shuklina Z. N.
Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky
Russia, Bryansk

THE INFLUENCE OF THE IMAGE OF THE COMPANY ON THE FORMATION OF CUSTOMER LOYALTY

Abstract:

In today's reality there is a constant struggle for consumers by the companies. Therefore, in such conditions it is necessary to shape the loyalty and trust of the company. One of the factors that affect customer loyalty is the image. The image shows the impression made on people by the company, its employees, products. Customer loyalty and the image of the company is a phenomena which do not exist independently from each other. They must be managed within the overall development strategy of the enterprise.

Key words: customer loyalty, brand loyalty, partnership, company image, brand.

Современный уровень развития бизнеса требует не только достижения удовлетворенности клиентов, но и их непосредственного вовлечения в систему рыночной деятельности компании. В таких условиях необходимо формировать лояльность и доверие со стороны клиентов, тем самым, увеличивая их постоянное число. Постоянные клиенты -это в основном те, кто совершают повторные покупки одной и той же марки. Многие

специалисты рассматривают совершение повторных покупок как ключевой фактор в развитии компании. Чем дольше потребитель общается с компанией, тем большую прибыль он ей приносит.

Достижение благоприятного корпоративного имиджа и лояльности потребителей — основная цель управления маркетингом в современной фирме. Сравним мнения ученых о влиянии имиджа на лояльность клиентов.

Как считает Л. Берри, лояльно настроенный клиент — это гражданин либо организация положительно ориентированный по отношению к определенной услуге, товару, бренду (постоянный клиент), которого достаточно сложно «переманить» конкурентам, ввиду стереотипов поведения, доверия и привычек, даже при дополнительных скидках и прочих приемов. [2, с.104] Шуклина З.Н. подчеркивает то, что признание исключительной и уникальной ценности клиента на маркетинговом, социально-экономическом и финансовом уровне предприятия или фирмы должно стать доминантой в отношениях потребителя и бизнеса. Формирование такой доминанты предполагает правовую, социальную и экономическую основу в виде усиления статуса клиента, роста платежеспособности, лояльности, кастомеризации и консьюмеризма. [10]

По мнению Л.В. Смолиной, имидж организации - это образ компании, который формируется в общественном и индивидуальном сознании, посредством средств массовой коммуникации и психологического воздействия. Он необходим для формирования доверия потенциальных потребителей. [6, с.15]

Л. Берри подчеркивает, что имидж компании является отображением коммерческой политики и ориентирует работу организации на предпочтения определённого класса покупателей. Этот образ остаётся в сознании общественности не только за счёт основной деятельности предприятия, но и с помощью элементов фирменного дизайна: логотип, символ, товарный знак, стиль делового этикета и т. д. [2, с.74]

Согласно Е.А. Блажнову, имидж - это образ потребности, создаваемый художественными средствами. [3, с.26]

Цысарь А.В. указывает, что программа клиентской лояльности, ее основные составляющие:

- качественный товар (продукт) принятый и понятый клиентами;
- оценка потребителя, его возможностей и предпочтений;
- грамотная команда (сотрудники, персонал), который обеспечивают прямую связь и контакт с клиентом и по сути реализующие программу лояльности. [9, с.57]

На многих потребителей оказывает влияние позитивный имидж фирмы. Имидж отображает впечатление, производимое на людей компанией, ее сотрудники, продукцией. Это некий характерный образ, фиксируемый в сознании людей в виде стереотипных эмоционально окрашенных представлений (мыслей, суждений).

По мнению Бабенко А.А. Представление о компании является

существенным компонентом человеческого восприятия субъектов бизнеса. Успешность функционирования организации зависит определенным образом и от позитивного имиджа фирмы. [1, с.36] Позитивными результатами целенаправленной работы создания хорошего имиджа могут выступать (рис. 1).

Как указывает Тинг Ю.И., основой позитивного имиджа фирмы выступает доверие, лояльность к компании, соответствующая стереотипам ее восприятия. [7, с.45] Фирма должна целенаправленно формировать у клиентов, собственных сотрудников положительное представление о себе, предлагаемой продукции. Здесь могут использоваться различные средства, методы, например: единый узнаваемый стиль оформления торговых точек, салонов; эффективно распространяемые рекламные материалы; продуманный маркетинг; высокое качество обслуживания, сервиса; высококачественная продукция; индивидуальный подход к покупателям; налаженная обратная связь с клиентами.

Как считает Бабенко А.А., обычно, когда компании ставят целью получение базовой лояльности покупателей, они действуют по программам удержания клиентов. Они наказывают людей за отказ от продукции компании и награждают их за помощь в продвижении. [1, с.36]

Программы удержания клиентов работают, когда выгоды для покупателей очевидны, а ваша компания становится привычным выбором. Фредерикс Д.О. указывает на то, что существует также эмоциональная лояльность. Эмоциональная лояльность формируется за счет особого статуса, уникальных предложений и радостного для клиента чувства понимания его личных потребностей. Роскошные отели узнают привычки своих частых клиентов и адаптируют свои стандартные процедуры под их причуды, например, готовят завтрак, которого нет в меню, или просто спрашивают: «Вам как обычно?».[5, с.20]

Рисунок 1 - Позитивные результаты целенаправленной работы по созданияю хорошего имиджа

Мы выделили самые сильные бренды, знаменитые своими связями с клиентами.

Harley Davidson – бренд, знаменитый связью с клиентами на эмоциональном уровне. Создав курсы безопасной езды на мотоцикле, Harley вовлекает людей, которые ранее были «вне сообщества», испытывали страх. Они легко оплачивают обучение в школе, получая эмоциональное вознаграждение. На деле они учатся вождению. Внутренне они становятся более связанными с мотокультурой. В результате курсы вождения влекут за собой дополнительные продажи мотоциклов, особенно новых, нацеленных на сегмент молодых покупателей. Это предложение Harley обеспечивает выигрыш и для потребителей.

Аналогично, UnitedHealthcare хотела предоставлять лучший сервис своим клиентам, которые были подавлены необходимостью заполнять запутанные анкеты и готовить огромное количество документов. Компания выпустила программу Advocate4Me, которая позволяет сотрудникам call-центра заранее обзванивать клиентов и помогать им пройти сложные административные процедуры.

UnitedHealthcare добились ощутимых результатов. Удовлетворенность клиентов выросла на 30%. Доверие клиентов выросло до 74%. И клиенты стали связываться со своими консультантами, чтобы поблагодарить их за высокое качество услуги, которую они получили. В результате своей цели добились и UnitedHealthcare, и ее клиенты.

FedEx создал сильную корпоративную идентичность. Компания попала

в топ «сильнейших», благодаря способности добиваться того, что она обещает и эффективности своей деятельности.

FedEx рассматривается как надежный сервис. Бренд породил доверие посредством таких инициатив, как «мы Вас понимаем». Ценность бренда росла с осознанием того, что речь идет не только о материально-техническом обеспечении движущихся пакетов и коробок. Сегодня, сотрудники компании понимают, что самое главное сокровище это люди. Они также осознают, что содержимое пакетов много значит для людей.

Любой новый продукт Apple изначально вызывает доверие потребителей. Потребители ожидают появления более технологичного, умного, красивого продукта для общения, работы и досуга. Более того, клиенты будут наслаждаться самим опытом совершения покупки.

Цысарь А.В. выделяет также такой вид лояльности как личная лояльность. Этот вид лояльности иррационален и крепок. Он наиболее заметен среди фанатов спортивных команд или музыкальных групп. Это совсем другой вид связи – фанаты очень отличаются от клиентов. Фанаты страстные и преданные, в то время как покупатели неразборчивы. Когда покупатели превращаются в фанатов, бизнес получает окончательную приверженность.[6, с.58] Личная лояльность, пишет Цысарь А.В., – жизнеспособная цель для компаний, которые могут уверенно сказать, что их бренд лучше всего выражает опыт их клиентов, и чьи клиенты - фанаты. Отвечайте взаимностью и взращивайте их страсть. [6, с.59]

Для остальных есть конкурентное преимущество в построении эффективной транзакционной лояльности и длительной эмоциональной лояльности. Издержки выращивания постоянного клиента почти всегда ниже, чем издержки привлечения нового клиента.

Колобова Б.С. считает, что клиентскую лояльность подразделяют на три уровня:

- удовлетворение от приобретения, покупки;
- преданность торговой марке;
- партнерство. [5, с.40]

Колобова Б.С. указывает, что удовлетворение — здесь клиент должен получить приятные эмоции по факту приобретения товара или оказанной ему услуги, некое положительное отношение. В этот период покупатель еще продолжает сравнивать, как товар, так и сервис конкурентов. Этот уровень клиентской лояльности не является значительным, хрупкий перевес в вашу сторону может измениться от целого ряда факторов, на которые повлиять практически невозможно (возраст, социальная среда, психология, коньюнктура рынка и прочее).

Колобова Б.С. подчеркивает, что для того чтобы перевести клиента с уровня удовлетворения на более высокий, необходима тщательно проработанная программа действий компании. Повысить интерес к продукту до уровня преданности бренду, возможно посредством личных взаимоотношений клиента и продавца (каждому клиенту особый подход),

сервиса и дополнительных услуг.

Преданность марке (бренду) на этом этапе необходима работа по представлению сравнительных характеристик товаров конкурентов с вашим, с указанием на перевес положительных возможностей и качеств вашего товара. Смысл здесь в опережении т. е., «обработать» клиента до того, как это сделают конкуренты и выставят свой товар перед ним в лучшем свете.

Колобова Б.С. отмечает, что преданность марке не означает еще безусловного выбора клиента, но через сервисы и решения проблем, взаимоотношения с продавцом и в целом с компанией по истечении времени может перейти в партнерство (наивысшую и желаемую степень клиентской лояльности). [5, с.40]

Партнерство — это уже не просто интерес, а настоящая любовь. На этом уровне клиент «проникается», становится явным сторонником, рекомендует товары друзьям и близким, становится единомышленником. Это самый активный уровень, потребитель здесь, может не шуточно «радеть» за марку, участвовать в опросах, голосованиях, обзорах (причем на общественных началах)).

Тинг Ю.И. указывает, что для успешного выхода в лидеры отрасли, каждой компании необходимо заниматься программой лояльности клиентов, стараясь основную массу потребителей перевести в партнеры, постоянно подогревая интерес и удерживая их внимание. [7, с.46]

В борьбе за любовь клиента необходимо соблюдать меру, такт, чуткость, культуру и понимание запросов клиента, а также оперативную и грамотную техническую(клиентскую) поддержку.. Примеры для подражания грамотного подхода к взаимоотношениям с клиентами, можно увидеть у уже известных и развитых (в том числе и за счет клиентской лояльности) компаний, таких, как Лукойл, Алиэкспресс, и пр.[4, с.40]

Цысарь А.В. указывает на то, что даст компании клиентская лояльность:

- клиент меньше обращает внимания на стоимость товара, что позволяет устанавливать более высокие цены без особого риска;
- увеличение прибыли из-за того, что стоимость продажи товара имеющемуся клиенту значительно ниже, чем новому. [9, с.58]

Интересно мнение Фредерикса Д.О., который указывает, что ошибки либо полное отсутствие работы по формированию программы лояльности клиентов, ведут к потере клиентов и размножению антирекламы.

Причины потери клиента являются низкий уровень взаимодействия с клиентом — 70 %; выгодное предложение конкурентов — 10 % изменение направления бизнеса — 5 %. [5, с.20]

Фредерикс Д.О. пишет о том, что для оценки степени лояльности клиентов необходимо проводить аудит программы лояльности к клиентам по следующим направлениям (таблица 11).

Таблица 1 – Направления аудита программы лояльности клиентов по Фредериксу Д.О.

Направление аудита	Характеристика
Адекватность системы льгот	Необходимо регулярно проверять, продолжают ли заложенные в программу ценности иметь спрос у потребителей с учетом действий конкурентов.
«Доступность» призов	Необходимо сделать систему розыгрыша многоступенчатой, где первый уровень вознаграждений должен быть низким, чтобы люди чувствовали, что они могут легко этого достичь, и чтобы у них возникала потребность в реванше в случае проигрыша.
Обратная связь с потребителем	Необходимо включать в базу не только телефон, электронный адрес, но и другие идентификаторы клиента.
Учет жалоб и претензий	Именно в жалобах потребителя могут быть спрятаны главные ресурсы повышения ее конкурентоспособности.
Динамика выданных бонусов	Показатель прироста или уменьшения количества выданных бонусов за определенный период позволяет анализировать тренд покупательской активности, корректировать бюджеты и планы продаж
Динамика потребителей	Регулярный анализ прироста или уменьшения количества активных бонусных карт, а также динамика выдачи их за определенный период позволяет уловить неэффективные точки в управлении программой
Динамика годового дохода	Прямой финансовый показатель качества бонусной программы.
Динамика средней стоимости одной покупки	При анализе этого показателя необходимо отслеживать динамику изменения цен по товарным группам
Частота совершения покупки	Сколько раз в месяц, квартал или год потребители покупают товары или услуги, что позволяет компании иметь реальный повод для поддержания коммуникации с ними и настраивать свою программу под эти периоды для отдельных групп.

Как указывает Блажнов Е.А., имидж как нематериальный актив предприятия способствует решению многих задач, в том числе и таких как:

– повышение конкурентоспособности предприятия;
– повышение престижа предприятия;
– повышение лояльности к компании и к ее товарам (услугам);
– расширение доли рынка и (или) выход на новы рынки;
– облегчение вывода на рынок новых товаров (услуг);
– обеспечение более высокой нормы возврата инвестиций;

− привлечение внимания общества и общественных организаций;

− создание благожелательного отношения к предприятию всех заинтересованных групп. [3, с.74]

Таким образом, **имидж организации** - это образ компании, который формируется в общественном и индивидуальном сознании, посредством средств массовой коммуникации и психологического воздействия. Лояльностью называется позитивное отношение клиента к образу бренда, его деятельности, продвигаемому продукту, персоналу компании и многим другим факторам. Имидж становится необходимым условием достижения фирмой устойчивого и продолжительного делового успеха, а компании все большее внимание должны уделять проблеме формирования сильного (способного оказывать положительное для фирмы влияние на маркетинговое окружение) имиджа. Имидж компании необходим для формирования доверия потенциальных потребителей, влияние имиджа связано с лояльностью потребителей.

Использованные источники:

1. Бабенко А. А. Анализ различных методов оценки потребительской лояльности // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №1. — С. 36-39.
2. Берри, Леонард Практика управления Mayo Clinic. Уроки лучшей в мире сервисной организации / Леонард Берри , Кент Селтман. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. - 384 с.
3. Блажнов Е.А. Паблик рилейшнз: Приглашение в мир цивилизованных рыночных и общественных отношений: Учебное пособие. – М.: ИМА-пресс, 1994. – 152 с.
4. Братищенко А.С. Формирование лояльности потребителей как стратегическое направление маркетинга предприятия // Современные научные исследования и инновации. - 2015. - № 5. – с.37-40.
5. Колобова Б.С. Процесс формирования и оценки уровня лояльности потребителей // Проблемы современной экономики. – 2012. - №56. – с.39-42.
6. Смолина, Л. В. Защита деловой репутации организации / Л.В. Смолина. - М.: Дашков и Ко, БизнесВолга, 2010. - 160 с.
7. Тинг Ю.И., Элисон Д. Влияние эмоциональной удовлетворенности на лояльность потребителя // Менеджмент-дайджест. - 2016. - № 1. С. 42-46.
8. Фредерикс Д.О. От лояльности покупателей к финансовым результатам // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. - 2016. - №5. С. 20-23.
9. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления // Маркетинг и маркетинговые исследования.- 2005 - №5. - С. 56-58.
10.Шуклина З.Н. Доминанта клиентоориентированности в маркетинге инноваций // Современное общество и власть. – 2015. - №1, С. 113-116.
11.Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации// РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2015, №2. - с. 82-88

УДК 336.77

Гайрабеков М.И.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и банковское дело»
Раздроков Е.Н., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСОКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в статье выявлены основные проблемы потребительского кредитования и предложены мероприятия по решению проблем.

Abstract: In the article the main problems of consumer credit and proposed measures to address the problems.

Ключевые слова: кредит, потребительский кредит.

Key words: credit, consumer credit.

Уровень развития государства зависит от общего благосостояния граждан, проживающих на его территории. Определяющим фактором благосостояния является возможность удовлетворения своих потребностей, посредством приобретения материальных благ и услуг для обеспечения своей жизнедеятельности. В условиях перехода к рыночной экономике в России существенно изменились состав и структура денежных доходов населения. В частности, увеличился временной интервал, необходимый для накопления определенной суммы сбережений, достаточной для приобретения населением товаров и услуг. В связи с этим, возросла актуальность потребительского кредита, призванного устранить временной разрыв между потребностью в получении товаров или услуг и возможностью их оплаты. Проблему развития и совершенствования кредитования потребительских нужд населения следует считать одной из наиболее актуальных в современных условиях.

Потребительский кредит - это кредит, который предоставляется физическим лицам на приобретение потребительских товаров длительного пользования и услуг и который возвращается в рассрочку. Казалось бы, потребительский кредит — одна из наиболее удобных форм кредитования граждан, желающих приобрести те или иные товары и услуги. В то же время существует целый ряд довольно значительных сдерживающих факторов, способных существенно снизить рост данного сегмента рынка и даже спровоцировать кризис банковской системы в целом.

Необходимо провести анализ объемов выдачи потребительских кредитов и выделить основных лидеров потребительского кредитования.

Таблица 1– Объемы потребительского кредитования.

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Отношение 2015 года к 2013 году, %
Объемы кредитов, выданных физическим лицам, всего, млн.рублей	7 736 724	9 956 849	11 329 087	146,43
в том числе:				
Сбербанк	2 528 285	3 332 837	4 069 342	160,95
ВТБ24	793 890	1 145 802	1 395 125	175,73
Газпромбанк	174 130	256 219	303 417	174,25
Альфа-Банк	155 905	222 700	280 623	180,00
Россельхозбанк	197 929	247 250	276 676	139,79
Росбанк	215 423	234 895	241 822	112,25
Хоум Кредит Банк	237 340	296 491	241 479	101,74
Русский стандарт	192 995	269 574	222 457	115,27
Райффайзенбанк	123 455	175 045	207 927	168,42

Таким образом, объемы потребительского кредитования с 2013 по 2015 год выросли на 46, 43 % и составили 11 329 млрд.рублей. Данный спрос связан прежде всего с тем, что потребительские кредиты являются одними из самых дешевых на кредитном рынке. Не смотря на нестабильную экономическую ситуацию в 2014-2015 годах и небольшое, по сравнению с другими видами кредитования, увеличение процентных ставок, спрос на потребительские кредиты не сократился. Основным лидером потребительского кредитования остается на протяжении нескольких лет «Сбербанк», объемы кредитования которого выросли на 60, 95 %. Объемы потребительского кредитования в банке ВТБ24 в 2015 году составили 1 395 млрд.рублей, что на 75,73 % больше, чем в 2013 году. В 2015 году наибольшее увеличение объемов потребительского кредитования в Альфа-Банке на 80 %. Наименьший спрос в данном рейтинге лидеров потребительского кредитования имеет Райффайзенбанк 207 млр.рублей. На протяжении трех лет вышеназванные банки остаются лидерами, предоставляя выгодные программы потребительского кредитования.

Рынок потребительского кредитования стремительно развивается на протяжении нескольких лет. Не смотря на то, что потребительский кредит – одна из наиболее удобных форм кредитования граждан, желающих приобрести те или иные товары и услуги, существует целый ряд проблем, которые способны существенно снизить рост данного сегмента рынка.

Ввиду экономических проблем и низкого уровня доходов населения основной проблемой потребительского кредитования является

невозвратность кредитов. Это может быть связано с просчетами человека в своих возможностях при возврате кредита, нарастанию процентов по просрочке и ,в результате, невозможность произведения расчета по кредиту. Иногда, заемщики берут кредит, с изначальным планом не выплачивать кредит. Для этого часто используются утерянные документы, но в последнее время банки требуют присутствия непосредственно получателя кредита и наличие второго документа, удостоверяющего личность. Часто бывает, что кредитор, при невозврате кредита, заставляет получателя взять новый кредит в новом месте, или приобрести какую-нибудь ценную вещь в собственность.

Из первой проблемы вытекает вторая –высокие процентные ставки, являющиеся гарантом для возврата, а также высокие выплаты за несвоевременную уплату кредита, штрафы. Не смотря на то, что потребительский кредит является самым доступным для заемщиков, процентные ставки по нему, по сравнению с другими странами, достаточно высоки. В первую очередь, высокие процентные ставки обусловлены быстрыми темпами инфляции в России. С 2013 по 2015 год инфляция выросла на 6,46 % и составила 12,91 %. Связь между инфляцией и ставками по кредиту объясняется тем, что н и один банк не может выдавать займы под процентную ставку, которая ниже уровня инфляции в стране, иначе банк начнет работать себе в у быток. Поэтому, чтобы не обанкротиться и получить прибыль, кредитн ые организации стараются установить процентную ставку несколько вы ше, чем уровень официальной инфляции.

Одной из проблем является недоверие потенциальных заемщиков к банках из-за их недобросовестности. В первую очередь, это выражается в оформлении кредитными организациями кредитных договоров, содержащих скрытые комиссии, платежи или штрафные санкции, которые не указываются банками во время рекламных компаний и не оглашаются их сотрудниками при заключении договоров потребительского кредитования. В результате, заемщику приходится выплачивать по такому кредиту суммы, значительно превышающие заявленные изначально, что формирует у населения отрицательное отношение к кредитным структурам и ко всей системе потребительского кредитования в целом.

Также на рынке существует множество недобросовестных компаний, предоставляющих явно невыгодные займы. Некоторые банки сотрудничают с коллекторами, которые нарушают закон, оказывая давления на должников. Доходы населения растут с каждым годом чуть более 10 %, едва покрывая растущую инфляцию. В связи с этим, многие заемщики не могут оформлять крупные потребительские кредиты. По этой же причине с каждым годом возрастает количество должников, что не дает возможности в дальнейшем развитии банков.

Распространенной проблемой является отказ выдачи кредита в связи с отсутствием кредитных историй, невозможности подтверждения доходов, отсутствием залоговой недвижимости, проблемой оценки реальных

возможностей поручителей. Одной из проблем можно выделить насыщение потребительского рынка, то есть практически все платежеспособное население уже имеет потребительские кредиты и не может, либо не хочет по каким-либо причинам брать новые.

В настоящее время уже на государственном уровне идет работа над совершенствованием потребительского кредитования в России. Прежде всего, стабилизация экономической ситуации показала, что вопросы потребительского кредитования требуют значительной доработки и координации, промедление с решением которых может привести к проблемному положению в банковской системе. Основные острые вопросы касаются процентных ставок кредитования и условий предоставления займа.

Одним из эффективных способов снизить процентные ставки по потребительским кредитам является снижение уровня инфляции в стране, а также банковских рисков. Все это должно являться основными задачами руководства страны, так как именно от него зависит определенность экономической ситуации в России, развитие экономики, объемы иностранных инвестиций, величина оттока капитала и другие факторы. При решении данных проблем процентные ставки по потребительским кредитам в стране пойдут вниз.

Совершенствование потребительского кредитования также направлено на улучшение кредитной политики и порядка анализа персональных данных заемщика. Поэтому актуальным становится вопрос о роли кредитной истории в повышении доверия к заемщикам. Разработанный законопроект в данном направлении способствует увеличению значимости и контроля кредитной истории заемщика, как способа гарантирования погашения задолженности. Банки на сегодняшний день стараются учитывать именно этот фактор при рассмотрении заявки на получение банковской ссуды.

Банк должен оперативно отсекать недобросовестных заемщиков, которые привлекали кредиты ранее и не смогли их должным образом вернуть. Именно этот факт приводит к финансовым рискам банков и становится преградой на пути безрисковой выдачи потребительских кредитов. Своевременный мониторинг кредитной надежности заемщика позволяет оценивать кредитные риски уже на этапе рассмотрения заявки клиента.

Стремительному росту рынка потребительского кредитования поспособствовал бы рост доходов населения, стимулирующий потребительскую активность. Данная тенденция на фоне благоприятной экономической ситуации предоставила бы возможность населению планировать свои будущие поступления и расходы. В связи с этим вырос спрос на более капиталоемкие товары и услуги, например, приобретение недвижимости.

Для развития потребительского кредитования в России необходимо:

– повышение доступности кредитов путем проработки различных способов их погашения–равными ежемесячными или

дифференцированными платежами, с обязательным разъяснением клиентам всех возможностей и ограничений того или иного вида платежей;

–помощь клиентам в избегании принятия на себя чрезмерной долговой нагрузки, путем усиления внимания к индивидуальной платежеспособности при выдаче новых кредитов;

–обеспечение повышения финансовой грамотности населения, консультации и разъяснения по всем продуктам и услугам, предоставляемым Банками.

Основной проблемой, по моему мнению, является невозвратность кредитов, в связи, с которой возрастают объемы просроченной задолженности. Основными факторами, влияющими на данный показатель, являются уровень благосостояния граждан, а также уровень инфляции в данном периоде. С помощью корреляционного анализа составим уравнение двухфакторной множественной регрессии, в котором отобразим зависимость между задолженностью по потребительским кредитам, доходами населения и уровнем инфляции.

Таблица 2– Исходные данные для корреляционного анализа

Года	Y (задолженность по потребительским кредитам, млрд.рублей)	x_1 (уровень инфляции, %)	x_2 (денежные доходы, тыс.рублей)
2012 год	291	6,58	26,6
2013 год	313	6,45	29,8
2014 год	440	11,36	32,5
2015 год	667	12,91	34,0

Система трех линейных уравнений с тремя неизвестными b0, b1, b2 имеет вид:

$\sum yi = nb0 + b1\sum x1i + b2\sum x2i$

$\sum x1iyi = b0\sum x1i + b1\sum x1i2 + b2\sum x1ix2i$

$\sum x2iyi = b0\sum x2i + b1\sum x1ix2i + b2\sum x2i2$

Для удобства проведения расчетов поместим результаты промежуточных расчетов в Таблицу 3.

Таблица 3– Корреляционный анализ с помощью метода наименьших квадратов.

Y	x_1	x_2	${x_1}^2$	${x_2}^2$	$x_1 * Y$	$x_2 * Y$	$X_1 * X_2$	Y^2
291	6,58	26,6	43,3	707,56	1914,78	7740,6	175,03	84681
313	6,45	29,8	41,6	888,04	2018,85	9327,4	192,21	91 969
440	11,36	32,5	129,05	1056,25	4998,4	14300	369,2	193 600
667	12,91	34	166,67	1156	8610,97	22678	438,94	444 889
∑1711	∑37,3	∑122,9	∑380,62	∑3807,85	∑17543	∑54046	∑1175,38	∑821139
427,75	9,33	30,73	95,15	951,96	4385,75	13511,5	293,84	205284,75

Подставив получившиеся значения в систему линейных уравнений, система уравнений примет вид:

1711 = 4b0 + 37,3b1 + 122,9b2
17543 = 37,3b0 + 380,6166b1 + 1175,378b2
54046 = 122,9b0 + 1175,378b1 + 3807,85b2
Решая систему методом Крамера, находим:
b0 = -247.654
b1 = 39.474
b2 = 10.002
Уравнение регрессии примет вид:
Y = -247,654 + 39,474 X1 + 10,002 X2

Теперь можно просчитать прогнозируемый объем просроченной задолженности по потребительским кредитам:

1) При увеличении инфляции и увеличении доходов населения

Если инфляция увеличится до 13,5 %, а денежные доходы населения вырастут до 36 тысяч рублей, то задолженность по потребительским кредитам составит:

Y=-247,654+39,474*13,5%+10,002*36=645, 32 млрд.рублей

2) При увеличении инфляции и уменьшении доходов населения

Если инфляция увеличится до 14 %, а денежные доходы населения уменьшатся до 30 тысяч рублей, то задолженность по потребительским кредитам составит:

Y=-247,654+39,474*14 %+10,002*30=605,04млрд.рублей

3) При уменьшении инфляции и уменьшении доходов населения

Если инфляция уменьшится до 10 %, а денежные доходы уменьшатся до 30 тысяч рублей, то задолженность по потребительским кредитам составит:

Y==-247,654+39,474*10%+10,002*30=447,15 млрд.рублей

4) При уменьшении инфляции и увеличении доходов населения

Если инфляция уменьшится до 10 %, а денежные доходы увеличатся до 36 тысяч рублей, то задолженность по потребительским кредитам составит:

Y==-247,654+39,474*10 %+10,002*36=507, 16 млрд. рублей

Таким образом, можно сказать, что перспективы развития потребительского кредитования в России довольно неоднозначны, с одной стороны он является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, однако на данный момент существует множество проблем, сдерживающих развитие потребительского кредитования в России.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. N 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)" (с изменениями и дополнениями)
2. Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях.// Банковское дело. – 2013г
3. Центральный банк Российской Федерации [2000-2016] [Электронный

ресурс]. - URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 03.11.2016)

УДК 658.155

Гайрабеков М.И.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и банковское дело»
Зелинская А.Б., к.э.н.
доцент
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ГАЗА ПАО «ГАЗПРОМ»

Аннотация :в статье проведен факторный анализ прибыли ПАО «Газпром» в период с 2013 по 2015 года, выявлены основные проблемы и предложены рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.

Annotation: In article the analysis of financial results of activity of the «Gazprom»in the period from 2010 to 2014 is considered. The article reflects the main problems, conclusions are drawn on the main indicators characterizing financial results of activity of the enterprise.

Ключевые слова: финансовый результат, факторный анализ.

Key words: financial results , factor analysis.

Обобщающим показателем анализа и оценки эффективности является финансовый результат. Анализ финансового результата является важнейшей частью информационного обеспечения для принятия управленческих решений руководством предприятия. Он проводится по данным «Отчета о финансовых результатах», в котором находится вся информация о всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды.

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. Прибыль от реализации в целом по предприятию зависит от четырех факторов: объема реализации продукции ($\text{VРП}_{\text{общ}}$), ее структуры (Уд_i) , себестоимости (С_i) и уровня среднереализационных цен (Ц_i).

$$\text{П} = \sum \text{VРП}_{\text{общ}}\, \text{Уд}_i\, (\text{Ц}_i - \text{С}_i)$$

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить , используя данные, приведенные в Таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации газа.

Показатели	Базисный период	Данные базисного периода, пересчитанные на объем продаж отчетного периода	Отчетный период
Выручка от реализации газа, тыс. рублей (В).	2 917 451 056	2 085 871 505	3 054 378 800

Себестоимость реализованной продукции, тыс. рублей (С)	997 264 231	932 243 439	1 052 429 220
Прибыль от реализации (П)	1 920 186 825	1 153 628 066	2 001 949 580

Прибыль за анализируемый период выросла на 81762755 тысяч рублей: ΔП=2 001 949 580-1 920 186 825=81 762 755 тысяч рублей.

1.Сравнивая сумму прибыли на начало периода и прибыль исходя из расчета ассортимента и фактического объема, но при себестоимости и ценах продукции на начало периода, разница между показателями выражает изменение прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода:

ΔП(Р)=1 153 628 066-1 920 186 825=-766 558 759 тысяч рублей

2. При умножении прибыли на начало года на процент роста объема производства, определяющегося делением выручки от реализации базисного периода, пересчитанного на фактический объем продаж, на выручку от реализации на начало периода, можно найти влияние объема продаж на прибыль:

Процент роста объема производства:

k=2 085 871 505:2 917 451 056*100%-100%=-28,5%

ΔП(V)=1 920 186 825*-28,5%=-547 253 245,125 тысяч рублей

3. Влияние структурного фактора можно найти по формуле:

ΔП(удельный вес)=-766 558 759-(-547 253 245,125)=-219 305 513,875 тысяч рублей

4. Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением затрат, полученных при фактическом объеме реализации и себестоимости единицы продукции на начало периода и полной фактической себестоимостью на конец периода находится по формуле:

ΔП(себестоимость)=932 243 439-1 052 429 220=-120 185 781 тысяч рублей

5. Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию определяется сопоставлением фактической выручки от реализации на конец отчетного периода с выручкой от реализацией, рассчитанной при фактических объемах продаж и ценах на начало периода:

ΔП(цена)=3 054 378 800-2 085 871 505=968 507 295 тысяч рублей

В результате общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

ΔП=-547 253 245,125-219 305 513,875-120 185 781+968 507 295=81 762 755 тысяч рублей

Таблица 2 - Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли от реализации продукции способом цепных подстановок.

Показатель	Порядок расчета	Сумма прибыли, тыс. рублей
$П_0$	$ВР_0 - С_0$	1 920 186 825
$П_{усл.1}$	$П_0 * К_{роста}$	1 920 186 825*2 085 871 505/2 917 451 056=1 372 933 579,875
$П_{усл.2}$	$ВР_{усл} - С_{усл}$	2 085 871 505-932 243 439=1 153 628 066
$П_{усл.3}$	$ВР_1 - С_{усл}$	3 054 378 800-932 243 439=2 122 135 361
$П_1$	$ВР_1 - С_1$	2 001 949 580

Изменение суммы прибыли за счет:

1.объема реализации продукции:

ΔП(V)=1 372 933 579,875-1 920 186 825=-547 253 245,125 тысяч рублей

2. структуры товарной продукции

ΔП(уд.в.)=1 153 628 066- 1 372 933 579,875=-219 305 513,875 тысяч рублей

3. средних цен реализации:

ΔП(ц)=2 122 135 361-1 153 628 066=968 507 295 тыс.руб.

4. себестоимости реализованной продукции:

ΔП(с.с.)=2 001 949 580-2 122 135 361=-120 185 781 тыс.руб.

Таким образом, на увеличение прибыли от реализации газа наибольшее влияние оказало увеличение средних цен реализации газа в 2015 году до 3 641 рублей за кубический метр. Отрицательное влияние на величину прибыли оказало увеличение себестоимости продукции, снижение объемов реализации газа.

Основными источниками роста прибыли являются увеличение объема товарооборота, снижение издержек обращения, оптимизация ассортимента продукции. Рекомендуется два пути воздействия на прибыль предприятия.

Первый путь – снижение себестоимости, выросшей на 62,2 % по сравнению с 2010 годом . Снижение себестоимости достигается за счет введения прогрессивных норм затрат труда, использования оборудования, расхода сырья, материалов, топлива и энергии. Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Резервы сокращения расходов заключаются, прежде всего, в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов. Второй

путь –увеличение объема продаж газа на внешнем рынке.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие для студентов и специалистов экономического профиля / Г.В. Савицкая-5-е издание, перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2011.-406 с.
2. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. по дисциплине регионального компонента для студентов вузов / А.Д. Шеремет – Москва : ИНФРА-М, 2011-365 с.
3. ПАО «Газпром» :[Электронный ресурс].М. 2003–2016 .URL: http://www.gazprom.ru/ (Дата обращения :01.12.2016)

УДК 316

Гайфуллин А.Ю., к.социол.н.
доцент, заведующий сектором социально- политических исследований
Институт социально-экономических исследований
Уфимский НЦ РАН
Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматривается вопросы социальной устойчивости территориального образования. Предлагается социально-пространственный подход к определению понятия «социальная устойчивость территориальных образований» с позиций элиминирования угроз и рисков национальной безопасности. Приводится авторское определение понятия «социальная устойчивость территориального образования».

Ключевые слова: социальная устойчивость, территориальное образование, риски и угрозы социальной устойчивости, социальное пространство.

TO THE QUESTION OF SOCIAL STABILITY OF TERRITORIAL EDUCATION

In article is considered questions of social stability of territorial education. Social and spatial approach to definition of the concept "social stability of territorial educations" from positions of elimination of threats and risks of national security is offered. Author's definition of the concept "social stability of territorial education" is given.

Keywords: social stability, territorial education, risks and threats of social stability, social space.

Социальная устойчивость любой территории является одной из актуальных проблем развития современного общества.

Актуальность вопросов социальной устойчивости продиктована

отмечающимся распространением в нашем обществе социальных угроз [1], связанных с такими факторами как уровень жизни, уровень социальной защиты, смертность и сокращение продолжительности жизни, безработица, наркомания, пьянство, духовные ценности, экологическая обстановка и рядом других [2, 3, 4, 5].

Анализ теоретических подходов социальной устойчивости, позволяет сделать вывод об их некоторой ограниченности, поскольку основной акцент в них сделан на частных аспектах устойчивости как социального феномена [6, 7, 8, 9]. Поскольку понятие социальная устойчивость охватывает все сферы жизни общества и выходит за рамки исследования одного аспекта, целесообразно рассматривать его в более широком ключе. В связи с этим для комплексного исследования всех аспектов социальной устойчивости и положения человека в социуме нами вводится понятие «социального пространства».

Впервые понятие «социального пространства» вводится в научный оборот П. Сорокиным, под которым он понимал определенное положение индивида в некоторой системе координат [10].

В соответствии с теорией П. Бурдье, социальное пространство структурируется объективно (существующими социальными отношениями) и субъективно (представлениями людей об окружающем мире) [11]. Люди, понимаемые как агенты социального процесса, производят практики и через них влияют на изменение социальной структуры. Общество представляет совокупность отношений, складывающихся в различные поля (экономическое, политическое и др.), каждое из которых имеет специфические типы власти. Классы понимаются как группы агентов, различающиеся не только экономическим положением, но также стилем жизни.

Анализ теоретических подходов социальной устойчивости позволяет сделать вывод об их некоторой ограниченности, поскольку основной акцент в них сделан на частных аспектах устойчивости как социального феномена. В то время понятие социальная устойчивость охватывает все сферы жизни общества и выходит за рамки исследования одного аспекта, целесообразно рассматривать его в более широком ключе.

В рамках разработки теоретико-методических основ исследования социальной устойчивости предлагается *социально-пространственный подход* к определению понятия «социальная устойчивость территориальных образований» с позиций элиминирования угроз и рисков национальной безопасности [12], в основе которого – интеграция «теории социального поля» П.Бурдье и «социального пространства» П.Сорокина. Суть подхода заключается в рассмотрении территории как целого социального пространства, в котором устойчивость предполагает поддержание, во-первых, расширенного воспроизводства его качественной определенности, и, во-вторых, баланса отношений между агентами территории на основе согласования их интересов.

В соответствие с социально-пространственным подходом «социальная устойчивость территориального образования» - это состояние элементов общества на определенной территории, обеспечивающее стабильность функционирования всей пространственной социальной системы и безопасное положение ее агентов, противодействуя внешним и внутренним угрозам в длительной перспективе.

Основными критериями социальной устойчивости территории являются: 1) особенности географического положения территории; 2) показатели экономического развития территории; 3) ресурсы территории; 4) инфраструктура территории; 5) группа социальных показателей (показатели демографического развития, социальной защиты и состояния здоровья, уровня и качества жизни, социальной справедливости, образовательного и профессионального уровня, политической и социальной активности населения).

Данное исследование выполнено в рамках госзадания ИСЭИ УНЦ РАН по теме «2053-2014-0001 «Стратегическое управление ключевыми потенциалами развития разноуровневых социально-экономических систем с позиций обеспечения национальной безопасности» (№ гос. регистрации 01201456661).

Использованные источники:

1. Гайфуллин А.Ю. Критерии и оценка социальной устойчивости территориальных образований / В сборнике: Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: материалы IX Всероссийской научно-практической Internet-конференции. - Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2015. С. 273-275.
2. Гайфуллин А.Ю. Социальные технологии управления обществом: проблемы и перспективы / Проблемы функционирования и развития социально-экономических систем: сборник статей II Всеросс. науч.-практ. Интернет-конф. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2008. С 52-56.
3. Галлямов Р.Р., Гайфуллин А.Ю. Женское предпринимательство как фактор социально-экономического развития российского региона: социологический анализ / В сборнике: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы VII всеросс. науч.-практ. конф. с межд. участием в 2-х частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2015. С. 44-46.
4. Гайфуллин А.Ю. Отношение населения к правоохранительным органам как показатель социальной устойчивости регионального социума / Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России / Материалы VII Всерос. науч.-практ. конф. с межд. участием в 2-х частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2015. С. 40-43.
5. Гайфуллин А.Ю., Рамазанова Р.Р. Формирование у современной студенческой молодежи ценностно-мотивационных ориентаций и установок на вступление в брак // Вестник ВЭГУ. 2012. № 6 (62). С. 20-24.
6. Макова М.М. Оценка устойчивого развития промышленного предприятия

// Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. №6 (110). С. 54-59.
7. Макова М.М. Активизация инвестиционных процессов как основа устойчивого развития предприятия (на примере нефтяного комплекса) // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. №1. С. 77-83.
8. Гайфуллина М.М., Ибрагимова Н.В. Управление персоналом и интеллектуальной собственностью в инновационном малом и среднем бизнесе / Учеб.- метод. комплекс. - Уфа: Изд-во УГНТУ, 2010. – 385 с.
9. Гайфуллин А.Ю., Гайфуллина М.М. Методический подход к оценке социальной безопасности региона // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-5. С. 1001-1006.
10. Социология социального пространства / Пер. с фр.; общ. ред. и послесл. Н. А. Шматко. – М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя, 2005. В 2-х т.
11. Социоанализ Пьера Бурдье: Альм. рос.- фр. центра социологии и филологии Ин-та социологии РАН / Отв. ред. Шматко Н. А. — М.: СПб.: Алетейя, 2001. – 285 с.
12. Гайфуллин А.Ю. Методический подход к оценке социальной устойчивости территориальных образований // Известия Уфимского научного центра РАН. 2016. №1. С. 104-109.

УДК 316

Гайфуллин А.Ю., к.социол.н.
доцент, заведующий сектором социально- политических исследований
Институт социально-экономических исследований
Уфимский НЦ РАН
Россия, г. Уфа

РИСКИ И УГРОЗЫ СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается риски и угрозы социальной устойчивости регионов Российской Федерации в современных условиях. Осуществлена систематизация рисков и угроз социальной устойчивости по основным социальным сферам. Дано описание ключевым рисками и угрозам социальной устойчивости.

Ключевые слова: социальная устойчивость, регион, Российская Федерация, риски и угрозы социальной устойчивости.

RISKS AND THREATS OF SOCIAL STABILITY OF REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN CONDITIONS

In article is considered risks and threats of social stability of regions of the Russian Federation in modern conditions. Systematization of risks and threats of social stability on the main social spheres is carried out. The description key by risks and to threats of social stability is given.

Keywords: social stability, region, Russian Federation, risks and threats of social stability.

Социальная устойчивость территориального образования - это состояние элементов общества на определенной территории, обеспечивающее стабильность функционирования всей пространственной социальной системы и безопасное положение ее агентов, противодействуя внешним и внутренним угрозам в длительной перспективе [1].

Важную роль в обеспечении социальной устойчивости территориального образования играет этап выявления и оценки рисков и угроз социальной устойчивости [2]. Угроза социальной устойчивости территориального образования – это система рисков социальной устойчивости территориального образования в состоянии их взаимодействия в процессе нарастания опасностей критического существования территориального образования или его отдельных сфер.

Основные угрозы и риски социальной устойчивости регионов Российской Федерации по основным сферам общества представлены в таблице 1.

В России в настоящее время низкий уровень жизни значительного числа молодежи и чрезмерные масштабы материально-экономической дифференциации выступают социальными проблемами, которые препятствуют успешному и стабильному развитию российского общества и создают реальную угрозу социальной безопасности государства. Во избежание негативных общественных явлений необходимо изменение курса социально-экономической политики страны.

Несмотря на обширность территории, по площади которой Россия занимает первое место в мире, она стремительно теряет свои позиции на демографическом поле. Снижение численности населения, при наличии огромной территории, создает угрозы, в первую очередь, территориальной целостности государства.

Таким образом, анализ социально-экономических показателей развития отдельных территориальных образований показывает, что ключевой угрозой социальной устойчивости регионов Российской Федерации является фактор низкого уровня прожиточного минимума и высокой поляризации населения по доступности социальных благ и материально-имущественным основаниям, что требует предоставление материальной и иной социальной помощи особо нуждающимся категориям граждан [3, 4, 5, 6].

Таблица 1 - Основные угрозы и риски социальной устойчивости регионов Российской Федерации

Социальная сфера	**Риски и угрозы социальной устойчивости**
Демографические процессы и семейная	*1. Угроза старения населения*
	2. Угроза деградации института семьи
	3. Риск депопуляции населения из-за ухудшения здоровья и

политика	*повышения общей смертности населения*
	4. Риск ухудшение качественного состава населения Российской Федерации из-за неквалифицированной миграции
Здравоохранение, качество и доступность медицинской помощи	*1. Депопуляция населения России*
	2. Усиливающаяся поляризация населения на уровне доступности и качества медицинской помощи
	3. Территориальное неравенство в возможности получения медицинской помощи
	4. Низкий уровень жизни врачей и других категорий медицинского персонала.
Сфера образования и духовно-культурного развития	*1. Формальный рост численности студентов высших учебных заведений, рост численности населения с высшим профессиональным образованием не отражает на самом деле накопление и увеличение человеческого капитала.*
	2. Несоответствие между структурой специальностей, по которым ведется подготовка, потребностям современной экономики, рынку труда, приводит к тому, что часть выпускников учебных заведений работает не по полученной специальности, что создает угрозу депрофессионализации, сужение воспроизводства профессиональных групп.
	3. Образование утрачивает свою функцию как средства восходящей социальной мобильности, как механизма профессиональной стратификации.
	4. Инерционный характер системы образования, следование за демографическими тенденциями происходит с некоторым отставанием, что влияет на доступность и качество образования.
	5. Приобретение высшим образованием дефицитного статуса.
Девиантное поведение населения (преступность, наркоситуация, алкологизм)	*1. Угроза роста наркомании, токсикомании и наркопреступности, в связи с ликвидацией ФСКН.*
	2. Угроза депопуляции населения из-за ухудшения качественного и количественного состава населения, вследствие употребления наркотических средств и психотропных веществ
	3. Угроза криминализации молодежного сегмента рынка труда, вследствие увеличения оборотов наркобизнеса.

Социальная устойчивость территориального образования обеспечивается, прежде всего, эффективной социальной политикой, направленной приведение к устойчивости социальных отношений и социального положения; поддержание и стимулирование социальной и экономической активности населения; социальная поддержка и защита [7, 8, 9]. Для координирования угроз социальной устойчивости территориальных образований необходимо обеспечить в первую очередь безопасность личности, путем повышения продолжительности и качества жизни, создания условий для личностного и духовно-культурного роста, нивелирования социального неравенства и обеспечения безопасности уровня жизни населения, общего уровня духовности и культуры в обществе [10].

Данное исследование выполнено в рамках госзадания ИСЭИ УНЦ РАН по теме «2053-2014-0001 «Стратегическое управление ключевыми потенциалами развития разноуровневых социально-экономических систем с

позиций обеспечения национальной безопасности» (№ гос. регистрации 01201456661).

Использованные источники:

1. Гайфуллин А.Ю. Методический подход к оценке социальной устойчивости территориальных образований // Известия Уфимского научного центра РАН. 2016. №1. С. 104-109.
2. Гайфуллин А.Ю. Критерии и оценка социальной устойчивости территориальных образований / В сборнике: Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: материалы IX Всероссийской научно-практической Internet-конференции. - Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2015. С. 273-275.
3. Гайфуллин А.Ю. Социальные технологии управления обществом: проблемы и перспективы / Проблемы функционирования и развития социально-экономических систем: сборник статей II Всеросс. науч.-практ. Интернет-конф. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2008. С 52-56.
4. Галлямов Р.Р., Гайфуллин А.Ю. Женское предпринимательство как фактор социально-экономического развития российского региона: социологический анализ / В сборнике: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы VII всеросс. науч.-практ. конф. с межд. участием в 2-х частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2015. С. 44-46.
5. Гайфуллин А.Ю. Отношение населения к правоохранительным органам как показатель социальной устойчивости регионального социума / Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России / Материалы VII Всерос. науч.-практ. конф. с межд. участием в 2-х частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2015. С. 40-43.
6. Гайфуллин А.Ю., Рамазанова Р.Р. Формирование у современной студенческой молодежи ценностно-мотивационных ориентаций и установок на вступление в брак // Вестник ВЭГУ. 2012. № 6 (62). С. 20-24.
7. Макова М.М. Оценка устойчивого развития промышленного предприятия // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. №6 (110). С. 54-59.
8. Макова М.М. Активизация инвестиционных процессов как основа устойчивого развития предприятия (на примере нефтяного комплекса) // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. №1. С. 77-83.
9. Гайфуллина М.М., Ибрагимова Н.В. Управление персоналом и интеллектуальной собственностью в инновационном малом и среднем бизнесе / Учеб.- метод. комплекс. - Уфа: Изд-во УГНТУ, 2010. – 385 с.
10. Гайфуллин А.Ю., Гайфуллина М.М. Методический подход к оценке социальной безопасности региона // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-5. С. 1001-1006.

УДК 316.6

Галеев А.А.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Аннотация: *В статье рассмотрен порядок проведения деловых переговоров. Проводится анализ преимуществ и недостатков совещаний, даются рекомендации по проведению переговоров.*

Ключевые слова: *Деловая беседа, переговоры, порядок проведения, коммуникация, специалисты.*

Деловая беседа является одной из форм деловых коммуникаций. Деловая беседа включает обмен мнениями и информацией и не предполагает заключения договоров или выработку обязательных для исполнения решений. Она может иметь самостоятельный характер, предварять переговоры или быть их составной частью. Более официальным видом деловых коммуникаций являются переговоры. Переговоры имеют, конкретный характер и, как правило, предусматривают подписание документов, определяющих взаимные обязательства сторон (контрактов, договоров и т.д.) [2].

К ключевым составляющим подготовки к переговорам относятся: определение предмета (проблемы) переговоров, поиск партнеров для их решения, пояснения своих интересов и интересов партнеров, выработка плана и программы переговоров, подбор специалистов в состав делегации, решение организационных вопросов и оформление необходимых материалов – документов, чертежей, таблиц, диаграмм, образцов предлагаемых изделий и т.д.). Ход переговоров укладывается в соответствующую схему: начало беседы – обмен информацией – аргументация и контраргументация – выработка и принятие решений – завершение переговоров [3].

Первым этапом переговорного процесса должна быть ознакомительная встреча (беседа), в процессе которой уточняется предмет переговоров, решаются организационные вопросы, или встреча экспертов, предваряющая переговоры с участием руководителей и членов делегаций. Успех переговоров в целом во многом зависит от результатов таких предварительных контактов. Заслуживают внимания шесть базовых правил налаживания отношений между партнерами на предварительных переговорах и рекомендации по их реализации, предлагаемые американскими специалистами [3].

Эти правила, вполне, сохраняют свое значение и в процессе ведения переговоров:

1. Рациональность. Необходимо вести себя сдержанно и держать себя в рамках дозволенного. Неконтролируемые эмоции отрицательно сказываются на переговорном процессе и в способности принятия разумных решений;

2. Понимание. Невнимание к точке зрения партнера ограничивает

возможности выработки взаимоприемлемых решений;

3. Общение. В случае если ваши партнеры не проявляют какого-либо интереса, все же постарайтесь провести с ними консультации. Это позволит сохранить и улучшить отношения;

4. Достоверность. Ошибочные сведения ослабляет силу аргументации, а также неблагоприятно влияет на репутацию;

5. Избегайте менторского (поучительного) тона. Недопустимо поучать партнера. Основной метод – убеждение;

6. Принятие. Старайтесь принять другую сторону и будьте открыты для того, чтобы узнать нечто новое от партнера и применить в дальнейшем [8].

Оптимальными днями для переговоров являются вторник, среда, четверг. Самое благоприятное время дня – через полчаса – час после обеда, когда мысли о еде не отвлекают от решения деловых вопросов. Благоприятная обстановка для переговоров должна быть создана, исходя из обстоятельств, в вашем офисе, представительстве партнера или на нейтральной территории (конференц-зал, приспособленные для переговоров номер гостиницы, зал ресторана и т.д.). Успех переговоров во многом определяется умением задавать вопросы и получать исчерпывающие ответы на них. Вопросы служат для управления ходом переговоров, изучения и выяснения точки зрения оппонента. Правильная постановка вопросов способствует принятию нужного вам решения. Успешное ведение деловых бесед и переговоров во многом зависит от соблюдения партнерами таких этических норм и принципов, как точность, честность, корректность и такт, умение выслушать (внимание к чужому мнению), конкретность. Точность. Одна из важнейших этических норм, присущих деловому человеку [4].

Срок и время проведения договоренности крайне важно соблюдать с точностью до минуты. Любое, даже незначительное опоздание будет свидетельствовать о вашей ненадежности в делах. Честность. Включает не только верность принятым обязательствам, но и открытость в общении с партнером, прямые деловые ответы на его вопросы. Корректность и такт. Не исключает настойчивости и энергичности в ведении переговоров при соблюдении корректности. Следует избегать факторов, мешающих ходу беседы: раздражения, взаимных выпадов, некорректных высказываний и т.д. Умение выслушать собеседника, внимательно и сосредоточенно слушайте. Не желательно перебивать говорящего, чтобы не испортить о себе мнение. Конкретность. Беседа должна быть конкретной, а не отвлеченной, и включать факты, цифровые данные, новостные сводки и необходимые подробности. Понятия и категории должны быть согласованы и понятны партнерам. Речь должна подкрепляться схемами, таблицами и документами, тем самым это добавит интерес к объекту [1].

Однако не стоит злоупотреблять продолжительностью и регламентом совещания. Проведение совещания имеет некоторые компоненты, которые влияют на эффективность принятия решения. Продолжительность

оптимально не должна превышать 40-45 минут. Психологически коллективный разум не сможет продуктивно работать свыше этого времени. Если необходимо продолжить обсуждение, то рекомендуется сделать перерыв не менее чем на 30 минут, что повышает самочувствие, внимательность. Деловое совещание должно иметь регламент выступлений. Следить за соблюдением регламента – ответственность председателя. Однако уважение к регламенту всех участников совещания показывает компетентность сотрудников [5].

И последнее, негативный исход деловой беседы или переговоров не должно являтся основанием для резкости или холодности при завершении переговорного процесса. Прощание должно быть таким, чтобы в расчете на будущее позволило сохранить контакт и деловые связи. На результаты переговоров влияет много факторов: восприятие, эмоции, позиции разных сторон и другие. Для решения различных споров очень важным бывает выяснение образа мысли, мышление оппонентов, что очень способствует успешному ведению переговоров. Важным моментом в ведении переговоров имеют также эмоции, которые крайне важно подавлять так называемым методом «выпуска пара», что позволяет освободиться от чувства гнева, страха возникающих в спорах [6]. Вместе с тем, враждебную ситуацию снимают извинения, выражения сожаления, обмен рукопожатиями, недорогие подарки. Объективные критерии должны быть законными и практичными, независимо от желания сторон. Переговоры – это средство, взаимосвязь между людьми, предназначены для достижения соглашения, или для достижения общей выгоды, когда обе стороны имеют совпадающие либо противоположные интересы [7].

Использованные источники:

1. Бороздина, Г.В. Психология и этика делового общения [Текст]: Учебник для бакалавров/ Г.В. Бороздина, Н.А. Кормнова. – М.: Издательство Юрайт. – 2013. – 463 с.
2. Голубева, Г.А. Этика [Текст]: учебное пособие. – М. Издательство Альфа - Пресс, 2011. – 368 с.
3. Кошевая, И.П. Профессиональная этика и психология делового общения [Текст]: учебное пособие/ И.П. Кошевая, А.А. Канке. – М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2010. – 304 с.
4. Игебаева Ф.А. Некоторые этические и организационные аспекты управления персоналом В сборнике Проблемы и перспективы российской экономики.VII Всероссийская научно-практическая конференция 26-27 марта 2008г. Пенза. 2008. – С.43-45.
5. Игебаева Ф.А. Деловая культура современного предпринимателя В сборнике. Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие.VIII Международная научно-методическая конференция. Пенза, 2008. – С.62-64.
6. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука. // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика. Материалы III Всероссийской

научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
7. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе. материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.
8. Назаров Т.З. Политическая субъектность и социальная самоидентификация мелких предпринимателей. // Объединенный научный журнал. 2003. № 27. С. 33-36.

УДК 2964

Галенко Д.В.
студент 3 курса
Туранова Н.К.
студент 3 курса
факультет «Менеджмент организации»
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

МЕТОД РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ КАНБАН

В статье рассматривается один из методов решения группы проблемных ситуаций, характерных для современных организаций: снижение управляемости, отсутствие четкого распределения обязанностей и ответственности за результаты деятельности, нерациональное использование времени, слабая мотивация, и многие другие. Метод предполагает адаптацию широко распространенной производственной системы Канбан для оптимизации работы непроизводственных подразделений.

Ключевые слова: логистика, менеджмент, контроль, организация, управление по целям, система Канбан

Galenko D.V., Turanova N.K..
students
3 year, Organization Management faculty
Novosibirsk state university of economics and management
Russia, Novosibirsk

THE METHOD OF WORKING PROCESS ORGANISATION BASED ON KANBAN

Modern organizations often face with such situations as lowering manageability, unclear distribution of responsibility and authority, inefficient time-management system, low motivation, etc. This article is about the method based on the widespread Canban system, used for production. Our adapted Canban system helps to optimize the working process of the personnel in non-

production-related departments.

Key words: logistics, management, control, organization, Management by objectives, Kanban system

В России сложилась сложная экономическая ситуация [1]. С развитием экономики происходит увеличение масштабов деятельности предприятий, усиление влияния глобализации, развитие сферы услуг, рост численности персонала и объема решаемых задач. В связи с этим возникает проблема рациональной организации рабочего процесса и управляемости системы в целом. Одним из современных способов решения является адаптация и внедрение системы Канбан в подразделения компании. Внедрение данной системы преследует ряд основных целей:

– достичь наглядности в представлении целей и задач сотрудников;

– повысить уровень ответственности сотрудников;

– обеспечить аппарат управления достоверной информацией в хорошо структурированной форме;

– упростить процесс контроля за деятельностью сотрудников.

Попытки адаптировать Канбан уже были предприняты в ИТ-сфере, результат представлен на рисунке 1 [2]. Можно заметить, что такая система имеет ряд существенных недостатков, которые могут со временем сказаться на качестве планирования. И если в ИТ-отделе подобные недочеты могут не являться существенными для функционирования отдела в целом ввиду относительной детерминированности большинства задач и системы в целом, то, к примеру, для отдела продаж требуется более сложная система. Проанализировав данную систему с учетом специфики работы торговых организаций, мы разработали предварительный вариант системы (таблица 1).

Рисунок 1 – Адаптированная система Канбан для ИТ-отдела

Таблица 1 – Предварительный вариант системы Канбан, адаптированной для непроизводственных подразделений

Цели	Задачи	Принятые в разработку	В разработке	Готовые	Тестирование и внедрение	Реализованные
1	1 ...					
	2 …					
	3…					
2	1…					
	2…					
3	1…					
	2…					
	3…					

Цели являются основными ориентирами, составленными для достижения основной миссии компании. Задачи естественным образом вытекают из них и конкретизируются в определенных наборах действий. При этом в данной схеме ведется внутренняя сортировка задач по степени их важности и срочности для внедрения, что позволяет им попасть в разработку раньше остальных.

Однако, на данном этапе разработки был выявлен ряд существенных недостатков:

– сложность наглядного представления системы при большом числе сотрудников отдела;

– дублирование задач, выполняемых группой сотрудников;

– отсутствие наглядного списка задач для каждого сотрудника.

По нашему мнению, итоговый вариант позволяет избежать вышеперечисленных недостатков и наиболее отвечает поставленным целям (таблица 2).

Таблица 2 – Система Канбан, адаптированная для непроизводственных подразделений (итоговый вариант)

Цели	Задачи			Принятые в разработку	В разработке	Готовые	Тестирование и внедрение	Реализованные
	Индивидуальные	Групповые	Всеобщие					

Реализацию проекта возможно осуществить различными способами: пробковая доска, магнитная доска, пластиковая доска со стикерами, интерактивная доска и т.д. Очевидно, что физическая реализация макета для данной системы в предложенном варианте будет допустима лишь для малых и средних предприятий и отделов. В больших структурах макет будет перегружен информацией, что значительно снизит его эффективность. Поэтому для крупных предприятий и отделов рекомендуется использование цифровой общедоступной для сотрудников компании версии.

Преимущества внедрения данного проекта:

– сотрудники хорошо понимают механизм работы системы, процесс контроля и критерии оценки своей деятельности;

– повышение эффективности работы аппарата управления;

– повышение мотивации сотрудников;

– удобная визуализация задач и целей;

– минимальные затраты на внедрение.

Таким образом, данная разработка позволяет схематично представить цели и задачи сотрудников, что способствует повышению уровня их ответственности и мотивации, сознательному отношению к работе, оптимизации системы управления с минимальными затратами.

Использованные источники:

1. Канбан в ИТ-обслуживании [Электронный ресурс] URL: http://efsol.ru/articles/kanban-it.html.

2. Харламова И. Ю., Сарычева Е. Н. Основные методы оценки стоимости собственных торговых марок // Молодой ученый. — 2016. — №10. — С. 918-921.

УДК 336.63

Галенко Д.В.
студент 3 курса
факультет «Корпоративная экономика и предпринимательство»
Бородина Ю.Б., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Корпоративное управления и финансы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Россия, г. Новосибирск

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ЛИКВИДНОСТИ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ОПТОВЫХ ПРОДАЖ КАНЦЕЛЯРСКОЙ ПРОДУКЦИИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена оценке финансового состояния компаний, занимающихся оптовой продажей канцелярских товаров на рынке Новосибирской области с помощью расчета трех основных коэффициентов ликвидности. Актуальность выбранной темы обусловлена активной компьютеризацией компаний России, позволяющей многократно снижать издержки производства. Однако это ведет к изменению финансовых состояний фирм, имеющих в качестве основного вида деятельности оптовые продажи канцелярской продукции. Сравнение коэффициентов ликвидности таких компаний позволяет получить примерное представление о настоящем состоянии дел на данном рынке.

Ключевые слова: финансы, ликвидность, менеджмент, организация, канцелярская продукция, Новосибирская область

Galenko D. V.
student
The 3rd course, Corporate Economics and entrepreneurship faculty
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk
Borodina Y. B.
scientific director
candidate of economic Sciences,
associate professor of Corporate governance and Finance dept.
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk

The article is devoted to the assessment of the financial condition of companies engaged in the wholesale stationery goods on the market of the Novosibirsk region with the calculation of the three liquidity ratios. The relevance of the chosen topic due to active computerization of companies in Russia, allowing to greatly reduce production costs. However, this leads to a change in the financial conditions of companies having as main activity wholesale of stationery products. Comparison of liquidity ratios of such companies allows you to get a

rough idea of the present state of Affairs in this market.

Keywords: Finance, liquidity, management, organization, stationery products, Novosibirsk region

В условиях повсеместной компьютеризации и автоматизации все больше компаний отказываются от покупки привычной канцелярской продукции, отдавая предпочтения смартфонам, ноутбукам и планшетам. Наиболее остро данную проблему ощущают компании, основной вид деятельности которых оптовые продажи канцелярской продукции.

Однако в российском обществе уже сложился стереотип о том, что в стране, а особенно вдали от Москвы и Санкт-Петербурга, эти изменения пока не особо повлияли на жизнь общества. И, следовательно, у компаний, продающих оптом канцелярскую продукцию, финансовое состояние должно быть относительно стабильным.

Поэтому было решено провести анализ платежеспособности с точки зрения ликвидности активов таких компаний в третьем по численности городе России, Новосибирске, и его области.

В качестве основы для сравнения были выбраны коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности. Все три коэффициент рассчитывают по бухгалтерскому балансу предприятия по одному принципу: как отношение оборотных активов разной степени ликвидности к текущим обязательствам компании.

Коэффициент быстрой ликвидности (quick ratio) характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет реализации ликвидных активов. Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается как:

Коэффициент быстрой ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства

Чем выше коэффициент быстрой ликвидности, тем лучше финансовое положение компании. Нормативное значение: 1,0 и выше. Если коэффициент меньше нормативного значения, то это свидетельствует о том, что ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства. Это, в свою очередь, означает, что существует риск потери платежеспособности.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности (current ratio) является мерой способности погашать текущие (до года) обязательства организации. Кредиторы широко используют данный коэффициент в оценке опасности выдаче компании краткосрочных займов. В западной практике коэффициент также известен под названием коэффициент рабочего капитала (working capital ratio).

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как:

Коэффициент текущей ликвидности = Общая сумма оборотных активов / Краткосрочные обязательства

Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем выше

ликвидность активов компании. Нормативное (чаще и оптимальное) значение: 2 и более. Однако в мировой практике допускается снижение данного показателя для некоторых отраслей до 1,5.

Значение коэффициента значительно ниже нормативного (менее 1) может свидетельствовать о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств.

Коэффициент абсолютной (денежной) ликвидности (cash ratio) показывает отношение самых ликвидных активов организации к краткосрочным обязательствам. Коэффициент отражает достаточность средств для быстрого расчета по текущим обязательствам, характеризует "мгновенную" платежеспособность организации.

Коэффициент рассчитывается следующим образом:

Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства

Нормативное значение: 0,2 и более. Однако слишком высокое значение коэффициента может свидетельствовать о чрезмерно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса [1].

В качестве объектов исследования была проведена выборка компаний Новосибирской области, у которых в качестве основного вида деятельности указана «Торговля оптовая писчебумажными и канцелярскими товарами» (Код ОКВЭД 46.49.33). В процессе сбора первичной информации было установлено, что достаточно большое количество компаний были ликвидированы в прошлом году или будут в этом году. Так же большая часть организаций не смогла предоставить бухгалтерские отчеты за 2015 год или же предоставила данные, свидетельствующие о махинациях с финансовой отчетностью или же об отсутствии торговой деятельности. Данные результаты могут свидетельствовать о сокращении рынка канцелярских товаров или же его монополизации. В итоговую выборку вошли 15 компаний Новосибирской области. Расчет показателей велся в динамике за 2013-2015 года.

Название компании	**Коэффициент текущей ликвидности**			**Коэффициент быстрой ликвидности**			**Коэффициент абсолютной ликвидности**		
	2013	**2014**	**2015**	**2013**	**2014**	**2015**	**2013**	**2014**	**2015**
ООО ИТЦ	5,71	9,89	23,24	4,16	6,60	13,87	3,31	6,06	12,84
ЗАО СИББЛАНКОИЗДАТ	3,31	4,18	3,28	1,90	2,77	1,88	0,03	0,04	0,02
ООО ПРОГРЕСС	—	1,04	1,13	—	1,03	1,12	—	0,01	0,00
ООО НИКА ФОРУМ	1,94	1,70	1,66	0,27	0,21	0,29	0,03	0,01	0,02
ООО НОВАТОР	—	5,00	—	—	5,00	—	—	2,67	—
ООО КСО	—	1,00	1,00	—	0,92	0,87	—	0,12	0,06

ООО ПОЛИМАКС	1,02	1,91	1,91	1,00	1,00	1,00	0,41	0,00	0,00
ООО ТК АВАНГАРД	2,62	2,88	2,19	0,74	0,77	0,85	0,15	0,00	0,00
ООО СИБИРЬ-СЕРВИС	1,18	1,09	0,95	0,09	0,08	0,25	0,08	0,00	0,00
ООО КОМПАНИЯ ГЛОБУС	1,06	1,03	1,07	0,56	0,50	0,53	0,15	0,04	0,05
ООО РИК	1,06	6,43	5,02	0,03	3,20	3,25	0,01	0,50	1,66
ООО АРГУМЕНТ	1,17	1,17	1,27	0,00	0,00	0,41	0,00	0,00	0,00
ООО КАНЦОФИС	10,66	440,00	30,88	10,66	440,00	30,88	4,19	342,00	30,88
ООО ТОП-МОДУС	2,59	2,19	2,46	0,57	0,58	0,48	0,01	0,12	0,02
ООО СКАНТРЕЙД ПЛЮС	1,37	1,54	1,63	0,07	0,06	0,05	0,00	0,00	0,00

Очевидно, что на рынке лидируют две компании – ООО «ИТЦ» и ООО «КАНЦОФИС», которые показывают крайне высокие показатели коэффициентов ликвидности. Однако очевидно, что вторая компания имеет неоправданно высокие объемы свободных денежных средств (о чем говорит показатель коэффициента абсолютной ликвидности). Такие действия нецелесообразны, хотя очевиден большой спад в период с 2014 по 2015 год. В целом, обе компании показывают рост коэффициентов ликвидности, что может говорить об усилении позиций компаний на рынке.

В целом по отрасли большинство компаний показывают неблагоприятное состояние. Их коэффициенты ликвидности показывают небольшой рост или спад за анализируемый период. При этом значения находятся ниже или почти на грани нормативных, что может свидетельствовать о вероятности потери платежеспособности в перспективе.

Результаты анализа частично подтверждают гипотезу об отрицательной динамике изменения финансовой устойчивости компаний, занимающихся оптовой продажей канцелярских изделий. Однако тот факт, что уже на региональном рынке появляются очевидные компании-лидеры, имеющие значительную разницу в показателях финансовой устойчивости, может свидетельствовать о процессе естественной монополизации рынка, обусловленного эффектом масштаба. Эту гипотезу также подтверждает тот факт, что общее количество компаний данного рынка в последние годы стабильно снижается [8, с. 387].

Также возможной причиной такой ситуации может быть сложная социо-экономическая обстановка в стране. Среди факторов экономического давления особенно выделяются ослабление национальной валюты, снижение платежеспособности покупателей и общая тенденция к максимальной минимизации издержек [4, с. 165]. Среди факторов социального давления превалируют мода на компьютеризацию всех процессов работы, ускорение ритмов жизни и активное развитие электронных технологий, ведущее к сокращению целого ряда рынков. При этом стоит учитывать, что аналогичные тенденции прослеживаются не только в России, но и в других

странах [2; 3]. Поэтому еще одним решающим фактором может стать влияние глобализации.

Вероятнее всего, обозначенная тенденция к потере платежеспособности компаний, торгующих на рынке оптовых продаж канцелярских товаров, продолжится в ближайшие годы. Поэтому оптимальным решением для большинства компаний будет переквалификация, слияние с более крупными компаниями или уход с рынка [5, с. 269; 10, с. 126-128].

Использованные источники:

1. Audit-it. Термины: Анализ ликвидности [Электронный ресурс] URL: http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity/#ref371954 (дата обращения: 28.11.2016)
2. DELFI Бизнес. Бизнес&Балтия. Рынок канцелярских товаров: экономим на скрепках [Электронный документ] URL: http://www.delfi.lv/biznes/bnews/rynok-kancelyarskih-tovarov-ekonomim-na-skrepkah.d?id=22288112 (дата обращения: 10.12.2016)
3. IBISWorld. Office Stationery Manufacturing in Canada: Market Research Report [Электронный документ] URL: http://www.ibisworld.ca/industry/office-stationery-manufacturing.html (дата обращения: 10.12.2016)
4. Бородина Ю.Б., Отставных А.Ю. Состояние и тенденции развития нефинансовой отчетности российских компаний // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы IX международной научно-практической конференции. North Charleston, USA, (11-12 июля 2016 г.). н.-и. ц. «Академический». 2016. С. 162-169.
5. Дмитриева Е.Н., Бородина Ю.Б. Особенности анализа финансового состояния энергосбытовой компании при формировании долгосрочной финансовой стратегии/Е.Н. Дмитриева, Ю.Б.Бородина//В сборнике: Академическая наука -проблемы и достижения Материалы VII международной научно -практической конференции. North Charleston, SC, USA, 2015. С. 267 -269
6. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 208 с.
7. Национальный исследовательский центр «Курсатовский институт». Развитие информационно-коммуникационных технологий и систем, стратегических компьютерных технологий и программ [Электронный документ] URL: http://www.nrcki.ru/pages/main/5509/5566/7398/index.shtml (дата обращения: 08.12.2016)
8. Терешина Ю.В., Бородина Ю.Б. Анализ финансовых результатов торгового предприятия (на примере ПАО «М.ВИДЕО»)//Современные тенденции развития науки и производства Сборник материалов III Международной научно -практической конференции. Западно -Сибирский научный центр; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. 2016. С. 387 -389.

9. Хабрахабр. Будущее компьютерных технологий: обзор современных трендов [Электронный документ] URL: https://habrahabr.ru/company/plarium/blog/308776/ (дата обращения: 11.12.2016)
10. Хачатрян Г.О., Бородина Ю.Б. Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «БАНК ВТБ» // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 7-7. С. 126-131.

УДК 316.7

Галимов З.И.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ В МИРЕ: СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЕ

Аннотация: *В статье рассматриваются средства невербальной коммуникации в разных странах. Выявляются сходства и различия в жестикуляции, мимике, дистанцировании, прикосновениях.*

Ключевые слова: *невербальное общение, жестикуляция, мимика, дистанцирование, прикосновение.*

Ежедневно люди пользуются десятками жестов, почти не задумываясь об их смысле. Однако одно и то же движение или жест у разных народов может иметь совершенно другое значение.

Во всем мире коммуникативные жесты не разнятся. Бывают уникальные жесты, которые истолковываются практически во всех странах одинаково. Кивок головой почти везде означает «да», согласие. Жест «пожимание плечами» является хорошим примером универсального жеста, который означает, что человек не знает или не понимает, о чем идет речь. Когда люди счастливы – они улыбаются, плачут – когда печальны, хмурятся, когда сердятся. Но не всегда мимика и жесты трактуются так легко. Как вербальные языки отличаются друг от друга в зависимости от типа культуры, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. Один и тот же выразительный жест у разных народов может иметь различное значение. Даже костюм и его цвет могут иметь противоположное значение в разных частях света [1; 4].

Редко случается, что мы говорим, не сопровождая слова каким-то действием, в котором главную роль неизменно играют руки. Разные жесты рук имеют неодинаковые значения в различных странах.

Жест, которым русский человек сокрушенно демонстрирует пропажу или неудачу, у хорвата означает признак успеха и удовольствия. Поднятый вверх большой палец в Англии и Америке используется в попытках поймать машину, также он означает «все в порядке», а вот в Греции он означает «заткнись». Вот и представьте себе американца привычным жестом

останавливающего машину на дорогах Греции [2; 5].

Если в Голландии вы покрутите указательным пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, как в России, то вас не поймут. Там этот жест означает, что кто-то сказал очень остроумную, фразу. Говоря о себе, европеец показывает на грудь, а японец – на нос. В некоторых странах Африки смех – это показатель изумления и даже замешательства, а вовсе не проявление веселья.

Итальянцы и французы известны тем, что они жестикулируют много и активно, особенно когда нужно решительно подтвердить слова или придать беседе более непринужденный характер. Опасность заключается в том, что жесты рук воспринимаются по-разному – в зависимости от того, в какой стране мы в данный момент находимся. Так, в США, да и во многих других странах, «ноль», образованный большим и указательным пальцем, «говорит» о том, что «все нормально», «отлично» или просто «ОК». В Японии этот жест имеет значение – «деньги». В Португалии и некоторых других странах он будет воспринят как неприличный [3; 6].

Когда француз, немец или итальянец считают какую-либо идею глупой, они выразительно стучат себя, по голове, а если немец шлепнет себя по лбу открытой ладонью, то это эквивалент восклицания: «Да ты с ума сошел!». Кроме того, немцы, так же как американцы, французы и итальянцы, имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: «Сумасшедшая идея».

Наиболее распространенным жестом является прикосновение, или тактильный контакт. Большинство культур накладывают множество ограничений на прикосновения. Если собрать список прикосновений, то мы увидим, что в разных культурных слоях они осуществляются по-разному. Например, удар является актом агрессии, но шутливое похлопывание по спине старых приятелей, даже весьма чувствительное, воспринимается как знак дружеского расположения [7].

В разных культурах значительно отличается и допустимое количество прикосновений. Так, в Англии собеседники очень редко прикасаются друг к другу. В Кембридже между студентами принято обмениваться рукопожатиями дважды в год – в начале и в конце учебного года. В странах Латинской Америки, напротив, частота прикосновений очень велика.

Движение пальцев из стороны в сторону имеет много разных значений. В США, Италии, Франции и Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или призыв прислушаться к тому, что сказано. В Голландии и Франции такой жест просто означает отказ. Если жестом надо сопроводить выговор, то указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

В большинстве западных цивилизаций, когда встает вопрос о роли правой и левой руки, ни одной из них не отдается предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других исламских странах,

таких, как Индонезия или Малайзия! Нельзя протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как нечистая рука и пользуется дурной славой [8].

Этот краткий перечень довольно-таки стандартных жестов показывает, как легко непреднамеренно обидеть представителей другой национальной культуры или оказаться в смешном положении.

Для установления контакта очень полезно учитывать и расстояние между собеседниками, и объем пространства общения. Здесь существует следующий неписаный закон: до одного метра расстояние считается интимным. Расстояние от одного до двух с половиной метров считается официальным. В тех случаях, когда люди нарушают эти «инстинктивные» границы, вам становится не по себе и у вас остается неприятное ощущение от контакта с ними. Расстояние от трех метров и дальше – это расстояние безразличия.

Этим расстоянием достаточно умело пользуются начальники, которые собираются сделать выговор своим подчиненным. На расстоянии восьми метров можно только отдавать приказания. Поэтому если вы хотите установить контакт с собеседником и вести конструктивный диалог, установите расстояние приблизительно в 1,5 м и постарайтесь, чтобы между вами и собеседником не стояла преграда в виде огромного письменного стола [9; 10].

Конечно же, запомнить всё это сложно. А без практики сложнее вдвойне. Невербальное общение не так сильно распространено. Но его нужно знать и уметь правильно им пользоваться. Особенно это касается других народов, культур. Если вы ошиблись с жестом или мимикой, неизвестно, как отреагирует на это другой человек. Поймет ли он вас, или искренне обидеться. Всегда важно учитывать возможные варианты исхода событий с обеих сторон. А уважение и понимание – одно из главных правил любого общения, как вербального, так и не вербального.

Использованные источники:

1. Алан Пиз. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. М., Эксмо-Пресс, 2001.
2. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учеб. Пособие. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2001. -295 с. – (серия «Высшее образование»)
3. Кочетков В.В. Психология межкультурных различий. М.:ПЕР СЭ,2002.-416с.
4. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
5. Игебаева Ф.А, Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
6. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука. // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской

научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
7. Игебаева Ф.А, Гареева А.М. Визуальный контакт в деловом общении // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 61 – 63.
8. Игебаева Ф.А, Кильдиярова. И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.
9. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Уфа, 2005.
10. Бутовская М.Л. Язык тела: природа и культура. – М.: Научный мир, 2004. – 440 с.

УДК 556

Галимов А.А.
студент, 3 курс
географический факультет
Низамова Л.Р.
студент, 3 курс
географический факультет
Фархутдинов А.М.
ассистент
кафедра геологии и геоморфологии
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

ГЕОТЕРМАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАК ИСТОЧНИК ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

В статье рассматривается состояние энергетики России на сегодняшний день, а также – экономические аспекты внедрения и использования альтернативных и возобновляемых источников энергии

Ключевые слова: современная энергетика, геотермия

GEOTHERMAL ENERGY AS A SOURCE OF HEATING (ON THE EXAMPLE OF THE CHECHEN REPUBLIC)

The article deals with the condition of Russian power today, and the economic aspects of the introduction and use of alternative and renewable energy sources

Keywords: modern energy, geothermal energy

Почти треть мирового потребления энергии сегодня используется для отопления или охлаждения помещений. Тенденция к повышению цен на органическое топливо и его транспортировку (особенно в отдаленные и труднодоступные регионы), и, соответственно, объективный рост цен на электрическую и тепловую энергию, изменяет отношение к альтернативным и возобновляемым источникам энергии (ВИЭ - энергия солнца, ветра, волн, биомассы и геотермальных вод), которые являются сравнительно недорогими [13].

В нашей стране сектор теплоснабжения также занимает большой объем: более 45 % от общего энергопотребления, при прогнозируемом росте потребления тепла к 2020 г.не менее чем в 1,3 раза (согласно энергетической стратегии России) [10].

К факторам, способствующим развитию ВИЭ, относят также и экологические проблемы современности. Так как, при сжигании традиционных источников топлива происходит выброс огромного количества загрязняющих веществ в атмосферу (SO2, NO2, CO2 и др.), повышенное содержание которых оказывает негативное влияние на экосистемы и здоровье людей [3]. Например: при сжигании 1 т. угля, в атмосферу выбрасывается 1912 кг/т. CO2, 56.9 кг/т. SO2 и 4 кг/т. NO2. При больших концентрациях данные соединения повышают частоту респираторных заболеваний (хронический кашель, бронхит, обострение астмы), поражают печень и кровеносную систему человека [12].

Основными направлениями совершенствования и развития систем теплоснабжения (и с экологической точки зрения) должны стать расширение использования местных ВИЭ, в числе которых и геотермальная энергия, предполагающая использование внутреннего тепла Земли. Мировой валовой потенциал геотермальной энергии на глубине до 10 км оценивается в 18 000 трлн. т. усл. топлива (т.у.т.), что в 1700 раз превышает мировые запасы органического топлива, в России этот показатель равен 180 трлн. т.у.т. [7].

К преимуществам геотермальной энергетики относятся:

- повсеместность распространения;
- возобновляемость и практическая неиссякаемость;
- близость к потребителю;
- локальность обеспечения потребителя тепло- и электроэнергией;
- безопасность и полная автоматизация;
- практическая безлюдность добычи геотермальной энергии;
- экономическая конкурентоспособность;
- экологическая чистота

[2]

Потенциал изученных геотермальных ресурсов мира на сегодня составляет 200 ГВт электрической и 4400 ГВт тепловой мощности, из которых около 5.4% используется для выработки электроэнергии и 1.2% – для получения тепла. Последние годы характеризуются увеличением объемов и расширением областей использования геотермальных ресурсов. В энергетическом балансе ряда стран геотермальные технологии становятся доминирующими, и доля их в мировом энергетическом балансе неуклонно растет [1]. Количество стран, использующих геотермальную энергию увеличилось с 58 до 78 в период с 2000 по 2010 г. Экономия энергии ежегодно составляет 46.2 млн. тонн нефти, что предотвращает выбросы в атмосферу 46.6 млн. тонн углерода и 148.2 млн. тонн CO2. Мировыми лидерами по использованию геотермальной энергии являются США, Китай,

Швеция, Исландия и Нидерланды. Основные запасы подземных вод нашей страны расположены на Камчатке, Курильских островах, Северном Кавказе и еще в нескольких отдельных районах. [5]. Всего в России разведано 66 геотермальных месторождений с производительностью более 240 000 м3/сут. термальных вод и пробурено свыше 4000 скважин для использования геотермальных ресурсов.

Тепло для обогрева и отопления помещений на геотермальных станциях (ГеоЭС) вырабатывается с помощью теплообменников [12].

Широкое распространение сегодня получила технология «дублетов», представляющая собой замкнутый контур, состоящий из одной продуктивной и нагнетательной скважин, и подразумевает, как правило, 100%-ную обратную закачку использованного флюида [9]. Крайне низкий уровень выбросов в атмосферу обусловлен тем, что геотермальная энергия не предполагает прямого сжигания первичного источника энергии. В бинарных геотермальных электростанциях, а также ГеоЭС, где вода полностью нагнетается обратно, количество выбросов CO2 близко к нулю.

В России подобный проект впервые был реализован в Чеченской Республике (ЧР), где запасы вод по категориям А+В+С составляют 64,680 тыс. м3/сут. [11]. Исследования геотермии в регионе были начаты в 1970-е гг. Вплоть до 1994 г. воды использовали в практических целях, существовало 15 термоводозаборов, годовая добыча была равна 8,8 млн. м3 вод. Но, война и последующие экономические трудности привели к тому, что термальные воды республики в дальнейшем стали использоваться лишь местным населением кустарно [8].

Однако, в 2013 г. был начат новый этап по использованию термальных подземных вод ЧР – консорциум «Геотермальные ресурсы» – совместный проект Грозненского государственного нефтяного технического университета имени М.Д. Миллионщикова, ООО «АрэнСтрой-центр» и Государственного геологического музея имени В.И. Вернадского РАН (ГГМ РАН), при поддержке Министерства образования и науки РФ и научном сопровождении BRGM («Бюро геологических и горных исследований», Франция). Франция имеет более чем 40-летний успешный опыт применения системы дублет в аналогичных условиях, там впервые перестали сливать высокоминерализованную воду в р. Сену и достигли устойчивости в дебитах и в периоде эксплуатации за счет внедрения технологии дублет.

Данный проект был успешно реализован – в начале 2016 г. запущена Ханкальская геотермальная станция, использующая термальные подземные воды XIII продуктивного пласта месторождения и работающая по дублетной системе – со 100% обратной закачкой использованных вод. Станция ориентирована на обогрев тепличного комплекса с примерной тепловой мощностью в 5.45 Гкал/час[11].

В будущем планируется установка данной технологии на всех месторождениях Чеченской Республики. К тому же, согласно планам восстановления объектов ТЭК Чечни, предусмотрено финансирование

ремонтных работ по использованию термальных вод в теплично-парниковых хозяйствах с. Бурунское, ст. Червленая, ст. Каргалиновская и других селах и станицах Шелковского района, разработка технико-экономических обоснований по новым проектам использования геотермальных ресурсов [4].

Для уточнения потенциала тепловых ресурсов подземных вод разведанных месторождений ЧР (Ханкальское, Червленное, Каргалинское и Новогрозненское) был произведен расчет суммарной выработки тепла по формуле [6], адаптированной для установки циркуляционных систем теплоотбора. Результаты данных расчетов подтвердили высокий потенциал использования геотермальных ресурсов на территории Чечни – суммарная выработка тепла по всем месторождениям составила 7.4 тыс. ГДж/сут., из которых 2.1 тыс. ГДж/сут. принадлежит Ханкальскому месторождению [9].

С целью прогнозирования мы рассчитали показатели выбросов в атмосферу при установке системы дублет на всех указанных месторождениях.

Месторождение	Выработка тепла, ГДж/год	Суммарное количество тепла, ГДЖ/год	Количество условного топлива сжигаемого[77], т/год	Уменьшение выбросов CO2, т/год	Суммарное количество уменьшения выбросов CO2, т/год
Ханкальское	782925	2681290	26720.98	66	226
Червленное	221555		7561.6	18.67	
Каргалинское	354050		12083.61	29.84	
Новогрозненское	150015		5119.96	12.64	
Остальные	**1172745**		**40025.42**	**98.86**	

Кроме сокращения выбросов, данный метод также позволяет минимизировать риск просадки грунта в пределах зоны эксплуатации и избежать теплового и химического загрязнения вследствие слива термальной воды на поверхности.

На сегодняшний день постепенный переход к таким альтернативным источникам энергии особенно актуален – вследствие повышения цен на органическое топливо и негативного влияния сжигания традиционных источников энергии на экологическую обстановку, использование ВИЭ выходит на первый план. Ко всему прочему, следующий 2017 г. указом Президента объявлен годом экологии. ЧР может стать платформой для нового этапа развития геотермальной энергетики на Северном Кавказе (да и для всей России в целом) с использованием современных высокотехнологичных методов эксплуатации термальных подземных вод, что внесет существенный вклад в экономику и производство тепла и

[77]Тонна условного топлива (т.у.т.) (единица измерения топлива, равная по своей энергетической ценности тонне угля). В России за т.у.т. принимается теплотворная способность 1 кг каменного угля =29.3 МДж.

электроэнергии без вреда для экологии.

Использованные источники:

1. Алхасов А.Б. Технологии освоения геотермальных ресурсов разного энергетического потенциала// Возобновляемая энергетика: проблемы и перспективы. Материалы Научной сессии Института проблем геотермии, посвященной Дню российской науки. Махачкала, 2014. в. 3. с. 4-11.
2. Богуславский Э.И. Использование геотермальной энергии для целей теплоснабжения/ Экологические системы: Электронный журнал сервисной компании. 2010. № 3 (99). URL : htt://esco-ecosys.narod.ru.
3. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2014 году»
4. Кадыров Р.А. Топливно-энергетический комплекс Чеченской Республики: контуры будущего/ Энергетический потенциал регионов. Грозный, 2015. с.285-294.
5. Редько А.А. и др. Современное состояние мировой геотермальной энергетики// Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. №9. 2009. с.34-41.
6. Ресурсы термальных вод СССР. Ред. Бондаренко С.С. М: Наука, 1975. 240 с.
7. Саламов А. А. Геотермические электростанции в энергетике мира// Теплоэнергетика. 2000. №1. с. 79-80.
8. Фархутдинов А.М., Исмагилов Р.А., Фархутдинов И.М., Черкасов С.В., Минцаев М.Ш. Перспективы использования теплоэнергетических вод Чеченской Республики на базе опыта аналогичных работ во Франции (Парижский бассейн)// Вестник Томского государственного университета. 2015. №389. с.257-264.
9. Черкасов С.В., Чурикова Т.Г., Бекмурзаева Л.Р., Гордейчик Б.Н., Фархутдинов А.М. Состояние и перспективы использования геотермальных ресурсов в Российской Федерации// Geoenergy. Материалы международной научно-практической конференции. Грозный, 2015. с. 303-322.
10. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Электронный ресурс: http://minenergo.gov.ru/node/1026
11. Farkhutdinov A., Goblet P., de Fouquet C., Cherkasov S.V. A case study of the modeling of a hydrothermal reservoir: Khankala deposit of geothermal water// Geothermics. 2016. T. 59. p. 55-56.
12. Matek B. Promoting geothermal energy: Air emissions comparison and externality analysis/ Geotermal Energy Association. Washington, DC. 2013.19 p.
13. Pal R. Analysis of geothermal heating system for buildings// International journal of engineering sciences and research technology. 2013. # 2 (8). p. 261-264.

УДК 316.7

Галин И.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

РОЛЬ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: *В данной статье рассмотрена роль коммуникаций в системе управления. Выявлена значимость коммуникации в повседневной жизни, в сфере управления и формирования личности.*

Ключевые слова: *организация, руководитель, коммуникация, информация, коммуникативное взаимодействие, деловое общение.*

Коммуникация – это обмен, передача информации, значимая для участников общения. Термин «коммуникация» (от *лат.*communicare – делаю общим, сообщение, передача) – это обмен мыслями, сведениями, идеями, передача того или иного содержания от одного индивида к другому, посредством знаков, зафиксированных на материальных носителях.

Коммуникация представляет собой социальный процесс, отражающий общественную структуру и выполняющий в ней связующую функцию. Поэтому овладение искусством делового общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Но особенно важно умение общаться для деловых людей: предпринимателей, менеджеров, людей, занятых в сфере управления [1; 2].

Коммуникация в системе управления – официально, юридически регламентируемое целенаправленное движение индивидуальных субъектов управления к социальной общности при сохранении за ними определенной самостоятельности и индивидуальности.

Цели коммуникаций:

- правильное формулирование, для обеспечения понимания передаваемой информации и обеспечение понимания получаемой информации (это одна из основных и лидирующих целей коммуникации);
- обмен и передача информации в ходе делового взаимодействия;
- формирование умений и навыков, развитие профессиональных качеств;
- формирование отношения к себе, к другим людям, к обществу в целом;
- обмен деятельностью, навыками, опытом, инновационными приёмами, средствами и технологиями;
- изменение ценностных установок и мотивации поведения;
- обмен эмоциями, настроением.

Коммуникации играют важную роль в организации. Они необходимы для совершенствования процессов на предприятии, формирования и оптимизации взаимодействия его сотрудников, коллег, партнёров. Хорошо налаженные коммуникации содействуют обеспечению организационной,

эффективной работе [3; 4].

С помощью коммуникации сотрудники получают необходимые знания и мотивацию, становятся лучшими защитниками и популяризаторами планов компании. Таким образом, коммуникация – это важный организационный инструмент и необходимое условие для эффективного развития и внедрения корпоративной политики.

Коммуникации в менеджменте возникают:

1) между предприятием и его внешней средой, которую составляют поставщики, конкуренты, покупатели, клиенты, партнёры, государственные учреждения и ведомства, экономические, политические, международные факторы, культура, традиции, мораль;

2) внутри предприятия, то есть между уровнями управления в нём и его подразделениями, между сотрудниками.

С помощью коммуникации реализуются цели компании, проводятся новые идеи, мотивация. Коммуникации необходимы для утверждения авторитета и воли руководителя [5; 10].

Формирование коммуникационных сетей и создание условий для успешного функционирования коммуникаций в организации составляют одну из важнейших задач управления. Если нарушаются информационные потоки внутри предприятия и связи с внешним миром, само существование этого предприятия под угрозой. Одной информации недостаточно. Только когда она соответствующим образом преобразуется и обрабатывается, т.е. когда возникают коммуникативные связи, обеспечиваются существование и эффективная деятельность организации.

Руководитель – это центр коммуникативного взаимодействия и информационных потоков, который выполняет ведущие **информационные роли:**

• пользователя информации – внешней и внутренней, поступающей в организацию;

• распространителя информации – не только через документы, но и вербальные контакты (обзоры, беседы и т.д.);

• представителя информации внешним организациям, заинтересованным лицам (о планах, стратегии, действиях и результатах работы организации, проявляется как эксперт по вопросам своей сферы деятельности) [6; 7].

Выделяют несколько разновидностей коммуникативного взаимодействия работодателя и работника.

1. Прием на работу. Задача – убедить потенциального сотрудника в достоинствах работы в данной организации, получить определенное представление о новом сотруднике.

2. Ориентация. Задача – ознакомить с базовыми целями организации, конкретными программами, условиями их выполнения, формировать у сотрудников уверенность в общественной необходимости успешного решения поставленных перед коллективом задач.

3. Индивидуальная оценка сотрудников. Задача – сообщить подчиненному свое отношение к его работе, оценить вклад в деятельность организации.

4. Обеспечение безопасности (физической, экологической, психологической). Задача – представить сотрудникам информацию об условиях работы, степени их безопасности и мерах, принимаемых для ее обеспечения, создания творческого морально-психологического климата в коллективе.

5. Обеспечение дисциплины. Задача – ознакомить сотрудников с действующими в организации правилами, инструкциями, традициями, контролировать их выполнение.

6. Функционирование. Задача – обеспечить сотрудников необходимой служебной информацией, оказывать необходимую организационно-методическую поддержку [8; 9].

Использованные источники:

1. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. – СПб: Знание, ИВЭСЭП, 2001. – 496 с.
2. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
3. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.
4.Актуальные аспекты многоуровневой подготовки в вузе. Гулякин Д.В., Донкова И.А., Игебаева Ф.А., Майер Р.В., Москвин К.М., Пряхина Е.Н., Фадеев А.С., Цой Г.А., Цебренко К.Н., Цымбал М.В., Шпырня О.В.// Коллективная монография / Министерство образования и науки Российской Федерации; Георгиевский технологический институт (филиал); Северо-Кавказский государственный технический университет. Георгиевск, 2011. Том Книга 4.
5. Игебаева Ф.А. К вопросу об эффективности управленческих стилей. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 3. № 41. С. 255-259.
6. Игебаева Ф.А. О преимуществах и недостатках управленческих стилей. В сборнике: RESONANCES SCIENCE Proceedings of articles the international scientific conference. Editors prof. V.I. Pishhik, N.G. Poteshkina, Ju.A. Medvedev. 2016. С. 305-310.
7. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфа, 2005.
8. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.

9. Игебаева Ф.А. О роли лидера в управлении организацией. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 280-282.
10. http://www.studfiles.ru/preview/3355130/

УДК 336.22:330.131.7

Галкина В.Н.
преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
АНО «ООВО» «Университет экономики и управления»
Россия, г. Симферополь

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

В статье исследуется проблема управления налоговыми рисками в финансовой деятельности предприятия. Раскрывается понятие налоговых рисков, принципы управления рисками. На основании приведенных классификаций предложены пути минимизации налоговых рисков. Определена роль внутренних механизмов нейтрализации в системе методов управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: финансовые риски, налоги, финансово-хозяйственная деятельность, налоговое законодательство

Galkina V.N.
lecturer Department of "Finance and Credit"
ANO "EOHE" "University of Economics and Management"
Russia, Simferopol

TAX RISKS OF COMPANY AND THEIR MINIMIZATION

The article deals with research of the problem of tax risk management in the financial activities of the enterprise. The notion of tax risks, risk management principles are revealed. Based on given classifications, the ways to minimize tax risks are suggested. The role of the internal mechanisms of neutralization in the system of financial risk management is defined.

Keywords: financial risks, tax, financial and economic activities, the tax legislation

К налоговым рискам по общепринятой классификации можно отнести отдельные виды финансовых рисков, являющиеся элементами финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В этом случае, если организация занимается каким-либо видом деятельности, всегда присутствует риск, сопровождающий ее текущую деятельность. В учебных и нормативных источниках встречается определение налогового риска. Это объективная возможность для налогоплательщика нести финансовые потери, связанные с процедурой исчисления, уплаты и оптимизации налогов и прочих неналоговых платежей.

В современных реалиях рыночной экономики растет роль управления налоговыми рисками организации, ведь следствие таких рисков –

дополнительные расходы в виде штрафных санкций, уменьшающие финансовый результат предприятия.

По комплексности выделяют простой и сложный финансовый риск. Простой финансовый риск характеризует вид финансового риска, который не подразделяется на отдельные подвиды (например, инфляционный риск). Сложный финансовый риск определяет вид финансового риска, который состоит из совокупности его подвидов (например, инвестиционный риск).

По совокупности исследуемых инструментов финансовые риски подразделяются на следующие группы: индивидуальный финансовый риск; портфельный финансовый риск.

Индивидуальный финансовый риск характеризует совокупный риск, принадлежащий отдельным финансовым инструментам. Портфельный финансовый риск характеризует риск, принадлежащий всему комплексу одно функциональных финансовых инструментов. По характеру проявления во времени выделяют постоянный финансовый риск и временный финансовый риск. Постоянный финансовый риск связан с действием постоянных факторов и характерен для всего периода осуществления финансовой деятельности. Временный финансовый риск возникает на отдельных этапах осуществления финансовой операции и носит беспрерывный характер. Управление финансовыми рисками строится на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Осознанность принятия рисков. Предприятие, занимающееся определенным видом деятельности, должно понимать всю суть работы и осознанно идти на риск, если оно надеется получить доход от осуществления своей деятельности.

2. Управляемость принимаемыми рисками. Управлять рисками нужно независимо от объективной и субъективной природы финансовых рисков, поэтому в состав портфеля должны включаться только те риски, которые легко нейтрализовать в процессе управления, следовательно, будет легче создать условия для обеспечения стабильности дохода при минимальном риске.

3. Соизмеримость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности проводимых операций. Соизмеряя степень рисков с уровнем доходности операций, предприятие может принимать только те риски, степень влияния которых считается адекватной величиной доходности, которую ожидает предприятие.

4. Сопоставимость уровня принимаемых рисков с возможными потерями предприятия. Когда предприятие проводит определенную операцию, нужно добиваться такого результата, чтобы размер финансовых потерь предприятия соответствовал доле капитала, которая сохранена для его покрытия в критической ситуации.

5. Учет фактора времени в управлении рисками. Чем длиннее по времени будет осуществляться операция, тем больше будет размер идущих с ней финансовых рисков.

6. Учет стратегии предприятия в процессе управления рисками. Система управления финансовыми рисками должна основываться на общих критериях и подходах, которые разрабатывает сам предприниматель. Если предприниматель хочет получить хороший результат от своей деятельности, то ему нужно сосредоточиться и направить все свои силы на определенные виды риска, которые дадут ему максимальную выгоду.

7. Учет возможности передачи рисков. Принятие ряда финансовых рисков, несоотносимых с возможностями предприятия по ослаблению их негативных последствий. Тем самым необходимость осуществления какой-либо операции, несущей риск, может предписываться требованиями стратегии и направленности хозяйственной деятельности.

На основании рассмотренных на предприятии принципов создается политика управления финансовыми рисками, с помощью которой разрабатываются мероприятия по нейтрализации или ликвидации угроз риска и его негативных последствий, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности. Из всей совокупности финансовых рисков можно выделить налоговые риски: риски налогового контроля; риски усиления налогового бремени; риски уголовного преследования.

В финансовой деятельности предприятия уклонение от налогов связано с неправомерными действиями. Способы уклонения от налогов делят на криминальные и некриминальные. Действия налогоплательщиков являются некриминальными в том случае, если они связаны с уклонением от уплаты налогов при помощи нарушения гражданско-правового и налогового законодательства, и с некорректным написанием операций в налоговом и бухгалтерском учете. Криминальные действия связаны с нарушением норм налогового и уголовного права.

Основная роль в системе методов управления финансовыми рисками предприятия принадлежит внутренним механизмам нейтрализации, которые представляют собой систему методов минимизации негативных последствий. Преимуществом использования внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков является высокая степень альтернативности принимаемых управленческих решений, не зависящих от других субъектов хозяйствования.

В финансовой деятельности предприятия избежание риска характеризуется как разработка стратегических и тактических решений внутреннего характера, полностью исключающая конкретный вид финансового риска. Также к внутренним механизмам нейтрализации относится лимитирование концентрации риска. Обычно этот механизм применяется к тем видам, которые выходят за пределы допустимого уровня, по финансовым операциям, осуществляемым в зоне катастрофического или критического риска. Понимание природы риска помогает принять верное решение по поводу управления налоговыми рисками и выбрать наиболее эффективные способы уменьшения экономических потерь.

Повышение эффективности управления налоговыми рисками –

важный аспект в финансовой деятельности предприятия, позволяющий уменьшить рост налоговых доначислений по результатам проверок, которые могут стать особенно болезненными для компаний, имеющих проблемы с ликвидностью. В настоящее время налоговые риски сильно влияют на развитие и экономическую безопасность государства в целом, и региона в частности, следовательно, работа налоговых органов должна быть более качественной, чтобы обеспечить наполняемость федерального, регионального и местного бюджета [4; 5].

В финансовой деятельности предприятия управление налоговыми рисками предполагает возможность целенаправленного уменьшения вероятности возникновения рисков и минимизацию негативных последствий, связанных с процессом налогообложения, а эффективность организации управления риском во многом зависит от классификации риска.

Использованные источники:

1. Кузьмичева И.А., Флик Е.Г. Автоматизация учетной работы налоговых органов // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – с. 67-72.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: (по состоянию на 21.04.2014) / [Электронный ресурс] / Консультант-Плюс. – 2014.
3. Справочники Федеральной службы государственной статистики (Росстата) [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.kadis.ru/gosorg.
4. Узунов В.В. определение стратегических направлений реализации региональной инновационной политики // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5-1 (80). С. 207-209.
5. Шестов С.Н., Чимирис С.В. Экономическая безопасность Крымского полуострова // Этносоциум и межнациональная культура. 2016. № 1 (91). С. 88-92.

УДК 174.4

Галлямов Б.А.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЭТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: *в данной статье рассматриваются основные принципы этики менеджмента. Автор отмечает, что менеджер, как человек, профессионально занимающийся управленческой деятельностью, должен правильно планировать и организовывать свою работу.*

Ключевые слова: *менеджмент, этика, основные принципы менеджмента, менеджер, деловое поведение.*

На протяжении всей истории человечества общество делилось на тех, кто управляет и тех, кем управляют. С начала XX века управление начинает

отделяться и развиваться как отдельная наука, название которой – менеджмент.

Принципами этики менеджмента, в обобщенном виде можно назвать выражение всех нравственных требований, которые были выработаны в сознании человека и общества в целом. Эти требования указывают на нормы поведения человека, участвующего в деловых отношениях [3].

В основу современной этики менеджмента входят 3 основных положения, являющихся наиболее важными, с точки зрения ученых:

- ✓ создание материальных ценностей рассматривается как важный процесс развития;
- ✓ вся прибыль (а также другие доходы производства) – результата достижения поставленных целей, являющихся общественно значимыми;
- ✓ при разрешении проблем, которые возникают между людьми в деловом мире, на первом месте стоят межличностные отношения, и только потом производство продукции [2].

10 принципов делового поведения были сформулированы в работе Л. Хосмера, американского социолога:

1) Никогда не делать того, что не входит в твои долгосрочные интересы, или в интересы твоей компании;

2) Никогда не делать того, о чем нельзя будет потом сказать;

3) Никогда не делай того, что не будет способствовать развитию взаимопомощи поддержки в коллективе;

4) Никогда не нарушать закон, т.к. закон – это основные моральные нормы современного общества;

5) Никогда не делать того, что будет вредно для общества, в котором ты живешь;

6) Никогда не делать того, что сам никогда не посоветуешь;

7) Никогда не делать того, что может ограничить права и свободы другого;

8) Никогда не делай того, что может повредить слабым;

9) Никогда не делай того, что может препятствовать саморазвитию и самореализации другого человека;

10) Всегда поступать так, чтобы увеличить прибыль предприятия, не выходя за рамки закона [1; 4; 8].

Все эти принципы в той или иной мере присутствуют в различных странах и их культуре делового общения. Целью мирового общества сейчас становится намерение приблизиться к идеальному типу отношений, в том числе и деловых, которые будут основаны на морально - этических принципах.

В настоящее время этика менеджмента (управления) очень важна, т.к. сегодня на рынке представлено огромное количество различных фирм, предлагающих свои товары и услуги. Все они должны заводить, развивать и поддерживать отношения с другими фирмами. Наиболее успешной фирмой будет та, чьи принципы, чья дисциплина, этика и этикет будут на самом

высшем уровне. Поэтому, нужно просвещать людей (а особенно руководителей), обучать их и давать возможность развиваться в этой области. Следовательно, менеджер должен правильно планировать и организовывать свою работу [5].

Менеджер – это человек, который занимается управленческой деятельностью профессионально, он повседневно управляет функциями и ресурсами фирмы так, что бы сохранить ее основные пропорции; обладает полномочиями принимать управленческие решения и выполнять их.

Менеджер выполняет воспитательную роль, а значит, формирует отношение подчиненных к тому предприятию, на котором они работают, к тем товарам и услугам, которые производят, к клиенту, друг к другу. Поэтому, как всякий хороший учитель, должен всеми своими поступками создавать правильное отношение.

Любой поступок менеджера воздействует на его подчиненных и формирует комплекс этических норм и моральных устоев окружающих его людей (клиентов, поставщиков, конкурентов, покупателей) [6].

В данной работе были рассмотрены основные принципы этики менеджера, то, как должен выглядеть менеджер, чтобы добиться успеха. Важно также знать, как правильно строить отношения с подчиненными, что тоже было затронуто в работе. Надо уметь приносить как хорошие известия, так и плохие (например, об увольнении).

Если принять к сведению все, на что было обращено внимание в работе, то приложив сравнительно небольшие усилия, можно стать очень успешным человеком. Руководителем, которого будут ценить подчиненные, партнера, с которым приятно иметь дело и заключать успешные сделки. Как сказал один древний философ «Улыбайся чаще, и улыбка останется в твоей душе» [7].

Так и со всеми принципами этики и этикета, которым посвящена работа. Если постоянно их соблюдать, то наладятся не только деловые отношения, наладится и жизнь в целом. Относясь к людям с теплотой и уважением, можно и не сомневаться, что все это вернется сполна. Не зря говорят: «Что отдал, то твое – и хорошее и плохое».

Использованные источники:

1. Маусов Н.И. Менеджмент персонала – ключевое звено внутрифирменного // Проблемы теории и практики управления. М.: Аспект Пресс.- 2000.
2. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М. Аспект Пресс, 2010.
3. Игебаева Ф.А. Профессиональная этика в деятельности делового человека //Международный научный журнал «Символ науки». 2016. №2 – 230 – 231с.
4. Игебаева Ф.А. Профессиональная подготовка специалистов для агросектора в условиях рыночных преобразований (На примере Республики Башкортостан) // Высшее образование сегодня. Рецензируемое издание ВАК в области психологии, педагогики и социологии, 2016, № 2. – С.16 – 18.
5. Игебаева Ф.А. Об эффективности профессиональной деятельности

руководителей аграрного производства. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 152-155.
6. Игебаева Ф.А. Нравственность как ценностное выражение управленческой деятельности. В сборнике: Образование без границ -2014. Materiały X międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji. 2014.- С. 88-90.
7. Игебаева Ф.А. Эффективность деятельности менеджера – в стиле управления. В сборнике: Современное научное знание: теория, методология, практика. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 3-х частях. ООО «Новаленсо». 2016. - С. 55 – 57.
8. Гимазова Н.Н., Игебаева Ф.А. Этические особенности деловых отношений мужчины и женщины. Инновационная наука. 2016. №3-4. - С. 158-160.
9. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. - С. 182-183.

УДК 332

Галузо О. О.
студент 4 курса
Казарян М. Т.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
Российская Федерация, г. Кемерово

ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Обеспечение налоговой безопасности является немаловажной задачей государства, так как экономическую базу для выполнения государством своих основных функций создают именно налоги. Особого внимания требуют проблемы обеспечения безопасности в налоговой сфере, так как их проявление оказывает непосредственное влияние на функционирование налоговой системы и финансовой системы в целом.

После рассмотрения существующих определений налоговой безопасности, было сформулировано следующее понятие: налоговая безопасность – это состояние защищенности налоговой системы, при котором обеспечивается надежность организации сбора налогов и методов налогообложения, реализация налогового контроля, а также противостояние существующим негативным факторам, нарушающим стабильное развитие всей системы.

На стабильное состояние налоговой системы также оказывают влияние угрозы, которые формируются в процессе взаимодействия некоторых факторов. На основании этих факторов угрозы делятся на два вида:

- внутренние угрозы – угрозы, которые проявляются при управлении налоговой системой государства;

- внешние угрозы – угрозы, которые проявляются при влиянии внешней экономической ситуации на налоговую систему государства.

Основной внешней проблемой в налоговой сфере является расширение практики сокрытия доходов от системы налогообложения. Сокрытие доходов является нарушением налогового законодательства и приводит к взысканию всей сокрытой прибыли и штрафа в размере той же суммы с налогоплательщика.

Неэффективность и нестабильность налогового законодательства является еще одной проблемой обеспечения налоговой безопасности. Постоянное изменение налогового законодательства приводит к трудностям при расчете налогов у налогоплательщиков. При обновлении законодательства происходит усложнение норм и правил, регулирующих порядок налогообложения.

По данным годового отчета о состоянии Российского законодательства можем отметить следующие недостатки, связанные с неэффективностью налогового законодательства:

– отсутствие действенного и справедливого правового механизма устранения неопределенности налоговых норм;

– несогласованность терминов и институтов налогового законодательства с аналогичными терминами и институтами других отраслей права.

Подобные недостатки в налоговом законодательстве влекут за собой нарушение прав и интересов налогоплательщиков и налоговых органов.

Также внешней проблемой в обеспечении налоговой безопасности является недостаточная результативность налогового контроля поступления налоговых платежей и сборов в бюджеты различных уровней.

Налоговая безопасность неразрывно связана с процессом управления налогообложения, то есть, чем выше уровень эффективности налогового администрирования, в частности налогового контроля, тем меньше проблем в стране, связанных с нехваткой финансовых ресурсов.

Экономическое развитие регионов России имеет собственную специфику, которая решает задачи обеспечения налоговой безопасности регионов. По данным ФНС России по Кемеровской области и Счетной Палаты города Кемерово были выявлены проблемы внутреннего характера:

– финансово-хозяйственная деятельность ведется с высоким налоговым риском;

– отражение в налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов;

– проблемы процесса возмещения налога на добавленную стоимость;

– отрицательная динамика налоговых доходов, что приводит к снижению коэффициента бюджетной результативности региона;

В целях понижения налогового риска следует исключить сомнительные операции при расчете налоговых обязательств налогоплательщиками.

Создание доходов, которые в следующих периодах станут расходами, позволяет избежать значительных убытков в налоговой отчетности.

Проведение мероприятий предварительного контроля на стадии получения информации о налогоплательщике, собирающегося предоставить документы на возмещение НДС.

Для обеспечения положительной динамики налоговых доходов региона необходимо принять следующие меры:

- создание дополнительных рабочих мест;
- перевод налога на прибыль организации в группу региональных налогов;
- проведение мероприятий с жителями Кемеровской области по вопросам налогообложения.

Таким образом, обеспечение налоговой безопасности непосредственно влияет как на экономическое состояние региона, так и государства в целом. Состояние защищенности налоговой системы должно находиться на высшем уровне, для этого нужно уделить особое внимание угрозам и проблемам, которые мешают стабильному развитию налоговой системы государства. Реализация рассмотренных путей решения проблем налоговой безопасности позволит создать стабильную ситуацию в налоговой сфере Кемеровской области.

Использованные источники:

1. Воронцов, Б. В. Налоговая безопасность государства и экономических систем [Электронный ресурс] / Б.В. Воронцов // Проблемы современной экономики – 2008. – № 3. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2199
2. Методика расследования налоговых преступлений / под ред. А. А. Кузнецова – М., 2007 – С.3.
3. Недостатки и достоинства Российского налогового законодательства [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bizataka.ru/eschyo-/novosti-ianalitika/nedostatki-i-dostoinstva-rossiyskogo-nalogovogo-zakonodatelstva.html
4. Федеральная налоговая служба: Официальные данные о ФНС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn70/about_fts/fts/official_data/
5. Отчет о работе Счетной палаты г. Кемерово за 2015 год

УДК 338.984

Гаманов Е.И.
студент 2 курса
«Финансово – экономический факультет»
Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского
Шуклина З.Н., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
Россия, г. Брянск

МАРКЕТИНГОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Gamanov E. I.
student
2 rate, "Financially – economics department"
Bryansk state university of a name of the academician I. G. Petrovsky
Russia, Bryansk.
Research supervisor: Doctor of Economics, professor Shuklina Z. N.

MARKETING AND ORGANIZATIONAL INNOVATION THE RETAIL TRADE

Аннотация. В статье анализируются новые для российского рынка такие торговые форматы как: аутлеты, вендинги, а также модификация «магазина шаговой доступности»; отмечаются положительные и отрицательные стороны их функционирования и возможности дальнейшей трансформации. Оценивается адаптация опыта западных ретейлеров к российскому рынку, предложена методика «Customer Journey» для «путешествия покупателя» по магазину, комплексность внедрения магазинами онлайн и офлайн продаж.

Ключевые слова: розничная торговля, формат, магазин «шаговой доступности», аутлет, вендинг; «путешествие покупателя»; онлайн и офлайн торговля.

Инновационные процессы необходимы в каждой отрасли экономики страны, так как они являются двигателем развития прогресса, новых технологий и, как следствие, повышения качества товаров и оказываемых услуг. Так как торговые сети это наиболее передовой вид торгового бизнеса, то все нововведения и технологии в розничной торговле разрабатываются и внедряются в основном именно на этих предприятиях, считает Гранкина Н. А

По мнению Гранкиной Н. А., на сегодняшний день, в области торговли, собственно, как и в других областях, происходят различные изменения. В основном эти изменения происходят благодаря деятельности зарубежных компаний, на которые ориентируются и часто берут пример российские фирмы. [3]

К организационным инновациям не относятся конфигурации ведении бизнеса, организации рабочих мест или внешних связях, которые основаны на организационных способах, уже применяемых в производстве. Формулирование управленческих стратегий также само оно не является нововведением. Но организационные изменения, реализуемые в соответствии с новой управленческой стратегией, являются инновациями, в случае если они впервые применяются в практике предприятия. При этом фирма не обязательно должна быть первой, внедрившей данные организационные инновации.

Маркетинговые инновации – реализованные новые или значительно усовершенствованные маркетинговые стратегии, которые охватывают значительные изменения в дизайне и упаковке продуктов; использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта; формирование новых ценовых стратегий

В России доля современных форматов ориентировочно приблизилась к 46 % [9]. У покупателей большая потребность в небольших магазинах, расположенных по соседству, где можно было бы быстро купить срочно понадобившиеся товары. За рубежом появились мелкие супермаркеты, называвшиеся «карманными супермаркетами» или «бентамами». они заняли заметное место в торговле. Последующие поколения данных мелких супермаркетов стали называть convenience stores, т.е.» удобными магазинами», считает Пачикин А. [5]

В России у этого формата магазинов сложилось несколько разных названий. Это и «магазин шаговой доступности» и, «удобный магазин», и «магазин у дома», и «магазин за углом». «Магазины у дома» – это магазины, которые располагаются в каждом квартале, на расстоянии от места проживания покупателей до 150-200 метров. «Магазины у дома» представляют собой небольшие магазины, предназначенные для обеспечения текущих потребностей, живущих рядом с ними покупателей со следующими характеристиками: – площадь здания 90-290 кв.м. с автостоянкой на 5-15 машин; – продленные часы торговли; – продажа товаров методом самообслуживания; – сбалансированный ассортимент товаров повседневного спроса. [9]

По мнению Гранкина Н. А., в классическом зарубежном Convenience store обычно имеются кафе, ресторанчики, интернет-кафе, салоны бытовых услуг – от парикмахерской до видео-проката. Этот сегмент недостаточно развит на российском рынке, что также выражается в том, что магазины «шаговой доступности» не всегда предоставляют дополнительные услуги, и поэтому не соответствуют классическому пониманию convenience store (удобный магазин). [3]

В России нет ни одного предприятия, которое соответствовало бы зарубежному convenience. Вместе с тем, в программных документах отмечается значительное развитие аналогов магазинов «шаговой доступности» – «семейных» магазинов малого бизнеса, в стационарных

помещениях с забытой специализацией (булочные, мясные лавки, кондитерские и т.п.) для приближения к местам проживания и создания комфорта потребления.

По мнению Н. А. Гранкиной, между тем «совершенствование» размещения торговых предприятий в современных городах зачастую сводится к двум схемам[3]:

1) встраивание новых торговых предприятий на первые этажи зданий, взамен находившихся там ранее квартир;

2) «точечное» возведение больших торговых (торговоразвлекательных) центров в наиболее активных зонах проживания (движения).[3]Район проектировался именно как целостный район, с магазинами, парикмахерскими, детскими садиками и так называемой зеленой зоной. В результате при естественном отсутствии мест надлежащей парковки растущий контингент авто-владельцев вынужден «пристраивать» свои автомобили в ненадлежащих местах, считает Пачикин А. [5]

По мнению Пачикина А., проблем внедрения данных форматов на российский рынок достаточно для дальнейшего их совершенствования. Наиболее современным и высокотехнологичным форматом торговли является вендинг.[5]

Вендинг – один из самых быстро развивающихся сегментов рынка торговли. К 2017 г. планируется увеличить количество автоматов в Москве до 90 тыс. ед. Следует отметить расширение ассортимента вендинговой торговли. Если раньше автоматы были в офисах и ТЦ, то теперь в метро, транспортно-пересадочных узлах, железнодорожных платформах и др. [8]

Таблица 1 – Организационные инновации в розничной торговле [4]

№	Инновации	Признаки	ПРИМЕРЫ
1	Аутлетцентр	1) удаленность от городов минимум на 30 км; 2) инвестиции в строительство; • одноэтажные или, реже, двухэтажные магазины, объединенные в улицы; • ставки аренды ниже, чем в классическом ТЦ; 3) размер скидок от 30 до 80%; 4) особый ассортимент: аутлетлинии брендов, произведенные специально для таких ТЦ; 5) качественная одежда актуального сезона, которая продается хуже, чем предполагалось; 6) стоковый товар, высокая доля премиум – сегмента; 7) единая политика маркетингового продвижения для всего объекта.	Outlet Village, Belaya Dacha, Vnukovo, Outlet Village, Fashion House, Outlet Centre Moscow.

2	Вендинг	это продажа товаров и услуг с помощью автоматизированных систем (торговых автоматов). Вендинг получил широкое распространение в мире, как удобный и не очень требовательный способ вести торговлю или оказывать услуги, но в первую очередь, для обеспечения комфорта везде, где человеку понадобится быстрая покупка. По всему миру установлены и работают около 20 млн. различных торговых автоматов. Установлены в городах - миллионниках	

Инновационный для России формат аутлетцентра реализован в Подмосковье в трех объектах: Outlet Village Belaya Dacha, Vnukovo Outlet Village, ashion House Outlet Centre Moscow. Данные объекты имеют размер общей площади в среднем от 20 тыс. кв. м до 29 тыс. кв. м и торговую площадь в диапазоне 14-17 тыс. кв. м. [4].

Таблица 2 – Негативные стороны российский аутлетцентров [4]

№ п/п	Негатив	Влияние
1	Значительная цена территории и подведения коммуникаций	Сказывается на арендной плате и ценовой политики брендов
2	Неосуществимость обеспечить должный выбор luxury – перечня со скидками от 30 до 80 %.	Эксклюзив на продажу люкса принадлежит узкому кругу компаний Mercury, Bosco di Ciliegi, Crocus Int, Podium, – ARTS Group, «ДжамильКо», которых неким образом необходимо привлечь в аутлет.
3	Отсутствие производства для пошива специальных линий	Основу ассортимента может составлять лишь товар старых коллекций и очень небольшой размерный ряд

По факту подмосковные аутлеты являют собой гибриды аутлетцентров и классических торговых центров. От аутлетов они заимствовали только упаковку, визуальную составляющую. Использование зарубежного (причем необычного) концепта на российском рынке – весьма рискованный шаг.

Российский рынок Вендинга далек от насыщения, но и темпы его развития ограничены множеством факторов. Так, по данным компании Uvenco, сегодня в России работают порядка 55 тыс. автоматов, но каждый в среднем «зарабатывает» около 15 тыс. руб. в месяц. При этом сколько-нибудь заметно вендинговая торговля пробралась лишь в города – миллионники. На них приходится наиболее пятидесяти процентов функционирующих операторов. Чтобы вендинг стал востребованным, область, куда поступают терминалы, обязан иметь достаточно офисных центров и эффективных компаний, т.е., сотрудники обязаны иметь достаточно денег и менее свободного времени. Негативно действует на темпы роста вендингового рынка и такой фактор, как относительно высокая цена размещения машин, занимающая непропорционально большую долю в структуре издержек российских вендинговых операторов. Это связано, во-первых, с теми же климатическими

проблемами, когда невозможно разместить большое число терминалов просто на улице, а во-вторых, с конкуренцией со стороны платежных терминалов, ранее захвативших массу выгодных точек размещения на этом рынке. [9]

В развитых странах насчитывается приблизительно сотни рыночных сегментов, в России же по-прежнему кофейные аппараты представляют до 65–70% всего национального вендинга. Доля снэковых аппаратов доходит у нас, по различным оценкам, до 20%, и лишь оставшиеся около 10% торговых автоматов предлагают различные штучные товары [7]. Поэтому эксперты не без оснований указывают, что резкий скачок в сторону аппаратов этого типа и других автоматов со штучным товаром, например, сигаретами, колготками и др., может произойти с общим улучшением предпринимательского климата и выходом вендинга на улицы российских городов.

Согласно словам Парамоновой Т.Н, развитие рынка вендинга имеет необходимость в «выходе на улицу». Это потребует, во-первых, обновления аппаратной основы и расширения партнерской сети производителей в России, а во-вторых, изменения законодательства в сторону его законности по отношению к вендингоператорам. Говоря о нынешней ситуации с рентабельностью в вендинговом бизнесе, можно утверждать, что в среднем она колеблется возле отметки в 20%. Значительным моментом, который способен эффективно повлиять на рентабельность вендинга как бизнеса в России, становится вопрос о способах безналичной оплаты товаров в торговых автоматах. На сегодняшний день в России часть автоматов, укомплектованных системой безналичной оплаты, не превосходит 2–3% от общего количества. [2]

По мнению Гранкиной Н. А. и согласно данным исследовательской компании Apriva, не менее половины всех автоматов США принимают к оплате карты, а в Европе расплачиваются за кофе и снэки из автоматов бесконтактными картами. Вендинг в России, пока не станет значительным соперником классическому ритейлу, а, скорее, будет существовать в симбиозе с ним, являясь дополнительным каналом сбыта в определенных нишах. [3]

Фирма розничной торговли в связи с усилившейся конкуренцией все чаще задумываются о методах и приемах, которые им могут помочь, во-первых, привлечь новых покупателей, во-вторых, не потерять имеющихся. Но чем насыщеннее рынок, чем больше у покупателей свобода выбора, тем более информированными и профессиональными в плане выбора магазина и товара они становятся. Потребители хотят, чтобы магазин был более удобным для совершения покупок, позволял уменьшить затраты времени на поиск товаров и расчеты за них и давал возможность получать максимум удовольствия от посещения магазина. [9]

По мнению Аньшина В. М, одной из нынешних тенденций развития современной торговли является изучение, анализ и прогнозирование

"путешествия покупателя" (Customer Journey) и построение "карты путешествия покупателя" (Customer Journey Map). Понятие Customer Journey позаимствовано из среды юзабилити и в 2013-2014 гг. стало применяться в офлайне. На сегодняшний день это – один из главных инструментов моделирования человеческого поведения. Спрогнозировать путь покупателя возможно лишь на основе глубокого анализа большого объема сведений о его поведении. [1]

Современные компании розничной отрасли хранят и обрабатывают гигантские объемы разнородной информации: чеки, транзакции, логистические и складские операции, записи звонков в call-центр, публикации в социальных сетях, электронные письма и т.д. Однако для того, чтобы извлечь из этих данных ценную информацию, их необходимо анализировать, а кроме того постоянно дополнять и сопоставлять с информацией, полученной из внешних источников. Это стало возможным благодаря использованию в торговле технологии Big Data. Инструменты Big Data, применяемые для анализа информации помогают решить вполне конкретные проблемы и обеспечивают максимальную прозрачность процессов, позволяя спрогнозировать путь потребителя (Customer Journey). [ ]

Идея Customer Journey Map очень проста. Это путь, который проходит потенциальный покупатель в магазине, независимо от того, что данный магазин предлагает. Customer Journey состоит из нескольких стадий: от полного незнания продукта до стремления приобрести его. На этом пути ппокупатель и фирма сталкиваются с рядом барьеров, которые следует преодолевать, в том числе с помощью конкретных мотиваторов (drivers). 67% потребителей все еще любят уделять покупкам внимание и получать удовольствие от процесса хождения по магазинам. Задача магазина – удовлетворить покупателя за счёт знания его потребностей, ожиданий и желаний на каждом этапе его путешествия по магазину. Путь покупателя начинается перед магазином (первое взаимодействие, возможно, с рекламой данного предприятия и/или его экстерьером). Цель – информировать, привлечь и направить покупателя в магазин. [9]

По мнению Гранкиной Н. А., следующий контакт возникает у витрины магазина. Витрина магазина должна быть оформлена так, чтобы покупатель заинтересовался магазином и захотел войти внутрь. Заинтриговать покупателя можно достигнуть за счет дизайна витрины, который выделяет магазин среди других конкурентов и повышает уровень его посещаемости. Затем покупатель входит в магазин и решает идти дальше или нет. Входная зона должна создать такую эмоциональную обстановку, которая произведет впечатление на потенциального покупателя за счет интересных и привлекающих вывесок, удобной навигации, предложений о распродажах и других акциях, интригующих и побуждающих покупателя «совершить путешествие» по магазину. Внутри магазина необходимо помочь покупателю советом, обучить его, если возникнет

необходимость и вдохновить к покупке товара, этого возможно достигнуть за счет красиво оформленных внутри магазинных витрин, POS материалов в местах продаж, выкладки товаров, проведения дегустаций, правильно размещенной информации, грамотно организованного сервиса [3].

Важную роль во взаимодействии с покупателем играет квалифицированный персонал, и качество обслуживания, позволяющие создавать условия комфорта, безопасности и желания вновь вернуться в данный магазин. Благодаря возможности проведения глубокого анализа и тщательного планирования Customer Journey качественно повышается уровень взаимодействия с брендом ритейлера.

По мнению Пачикина А., следующим трендом современной торговли служит активное использование постоянно подключённых мобильных устройств. Сегодня смартфон является одним из важнейших элементов в торговле, и его значение будет только расти. 69% потребителей уже считают, что смартфон просто необходим для совершения покупок и намного увеличивает удовольствие от процесса. Именно «мобилизация» в сочетании с растущим ритмом жизни способствуют не только стабильному росту числа онлайн- покупателей, но и изменяют формат покупки в офлайне. [5]

Согласно прогнозам, к 2017 году рынок интернет продаж вырастет с 2% в общем ретейле страны до 4,5% (в странах Запада этот показатель равен 6,5%). Основной рост может быть обеспечен за счет регионов, особенно в небольших городах; за счет покупателей с небольшими доходами, а также за счет недавно подключившихся к интернету [9].

Итак, современные форматы и технологии для развития розничной торговли позволят увеличить приверженность потребителей к организации, увеличить оборот товаров и прибыль и, как следствие, будут способствовать повышению их конкурентоспособности на рынке.

Использованные источники:

5. Инновационный менеджмент: многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновационного развития: [учеб. пособие по специальности "Менеджмент орг." /Аньшин В. М. и др.]; под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. - Изд. 3-е, перераб. и доп.. - М.: Дело, 2012.- 19 с.
6. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н., Лукашевич В.В.Маркетинг торгового предприятия. М.: - ИТК Дашков и К, 2013- 300 с.
7. Современная торговля: теория, практика, инновации: II всерос. науч.-практ. конф., 4-20 апр. 2013 г., Пермь: сб. ст. /[отв. ред. Н. А. Гранкина]. - Пермь: Изд-во ПОНИЦАА, 2013.- 394 с.
8. Московские аутлеты // Молл - сентябрь 2014. - № 10 – С. 56 – 61
9. Пачикин А. Развитие клиентоориентированного ритейла: проблемы, тенденции, перспективы // Retail&Loyalty. №2 29. 2012. С. 26.
10. Шуклина З.Н., Липская Л.М Инновационное управление маркетингом: источники и эффективность инноваций// Мир экономики и

права. 2011. № 3. С. 4-10.
11. Аутлеты мира, карты, адреса, бренды. Информационный портал Новости аутлетов. URL: http://www.outletov.net
12. Вендинг. Форум о вендинге. URL: http://www.infovend.ru
13. Неутешительные прогнозы: куда катится российская торговля. Информационный портал о розничной торговле. URL: http://www.newretail.ru

УДК 174.4

Гареева А.И.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ЛИДЕРОВ

Аннотация: *В статье рассматриваются общие методологические вопросы лидерства. Приводится одна из общепринятых классификаций лидеров. Автор подчеркивает необходимость повышения роли и ответственности современных лидеров.*

Ключевые слова: *лидер, лидерство, умение управлять людьми, типы лидеров.*

Практически в каждой сфере нашей жизни, начиная от политики и заканчивая компанией друзей, имеются лидеры. Лидер – это авторитетная личность, которая исполняет центральную роль в организации совместной деятельности и регулирует взаимоотношения в группе. Всюду, где собираются вместе более двух человек, возникает проблема лидерства. В процессе формирования группы некоторые ее участники начинают играть более активную роль, чем другие, им оказывают предпочтение, к их словам прислушиваются с большим уважением, короче говоря, они приобретают доминирующее положение. Таким путем происходит разделение участников группы на ведущих и ведомых, то есть на лидеров и последователей. Исходя из определения, основной функцией лидерства является формирование единых задач и мотивация к достижению желаемого для всех результата [1; 4].

Лидер должен также контролировать психологический климат внутри группы. Для этого ему нужно разрешать и предотвращать конфликты, создавать положительный настрой и регулировать взаимодействия между участниками объединения. Лидер, как правило, принимает все важные и ответственные решения, а также представляет интересы своей группы. К примеру, президент выступает от имени своей страны, а директор – от лица организации. Лидер распределяет полномочия внутри группы, осуществляет контроль за исполнением всех заданий и поручений.

Чтобы стать успешным лидером, необходимо обладать определенным

набором качеств. В первую очередь к таковым относится уверенность в себе. Лидеру необходимо, чтобы в него поверили другие люди. Сделать это будет невозможно, если сам человек не уверен в себе.

Не менее важным качеством является решительность и готовность к риску. В сложных ситуациях лидеру необходимо самостоятельно принимать решения, которые не всегда могут оказаться правильными. Однако, если не решиться на тот или иной шаг, цели достичь не удастся.

Для лидера важно быть надежным и последовательным. Без этих качеств ему не удастся повести за собой людей, ведь никто не станет доверять человеку, который слишком часто меняет свои решения. Помимо этого лидеру должны быть присущи инициативность и энергичность. Он не может стоять на месте и ничего не делать [2; 3].

Лидер постоянно должен стремиться к саморазвитию и самообразованию, искать новые способы достижения результата и оперативно решать возникшие проблемы. Также в нем должны проявляться отличные коммуникативные навыки, умения убеждать и чувствовать людей. Нелишними будут хорошие ораторские способности, умение представлять свой коллектив и четко излагать собственные мысли.

Проявление лидерства достаточно разнообразны. Попытки типологизации столь сложного явления обусловлены стремлением прогнозировать вероятное поведение лидеров на основе тех или иных признаков. Тип лидера связан с природой общественного строя, характером группы и конкретной ситуацией. Существуют разнообразные классификации лидеров. Широко распространенной является типология лидерства, предложенная М.Вебером. Макс Вебер (1864-1920), немецкий социолог, историк, экономист и юрист. Он выделял три типа лидеров, соответствующих различным формам авторитета:

А) *Традиционное лидерство.* Опирается на механизм традиций, ритуалов, силу привычки. Привычка подчиняться основана на вере в святость традиции и передачи власти по наследству. Право же на господство лидер приобретает благодаря своему происхождению. Такой тип лидерства характерен для традиционного общества, в основе которого лежит авторитет «вечно вчерашнего: авторитет нравов, освященных исконной значимостью и привычной ориентацией на их соблюдение». На привычке подчиняться власти, вере в ее божественный характер и священность права престолонаследия основан авторитет вождей, старейшин, монархов и царей. Традиционный тип легитимности и, соответственно, традиционный тип лидерства сохранился до настоящего времени, хотя и заметно трансформировался.

Б) *Рационально-легальное лидерство*. Опирается на представление о разумности, законности порядка избрания лидера, передачи ему определенных властных полномочий. Его власть основана на правовых нормах, признанных обществом или рутинных, – это лидеры, избранные демократическим путем. Компетенция каждого носителя власти четко

очерчивается конституцией и нормативно-правовыми актами. В рационально-легальном обществе легитимность власти основывается на вере участников политической жизни в справедливость существующих правил формирования власти. Институты власти в своей деятельности подчиняются закону. Мотивом подчинения населения власти является рационально осознанный интерес избирателя, который высказывает его на выборах, голосуя за ту или иную партию, лидера. В качестве особенности данного типа легитимности М.Вебер называл «господство в силу «легальности», в силу веры в обязательность легального установления и деловой «компетентности», обоснованной рационально созданными правилами». Человечество движется именно к такому типу лидерства.

В) *Харизматическое лидерство.* В социальной психологии феномен харизмы рассматривается в контексте темы лидерства. Понятие «харизматический лидер» активно используется в организационной психологии, психологии влияния и политики. Под ним понимается человек, который в силу своих личностных способностей и качеств способен оказывать глубокое и необычайное влияние на окружающих его людей.

Лидеры этого типа испытывают высокую потребность во власти, имеют сильную потребность в деятельности и убеждены в моральной правоте того, во что они верят. Потребность во власти мотивирует их в стремлении стать лидерами. Их вера в свою правоту передает людям чувство того, что он способен быть лидером. Эти качества развивают такие черты харизматического поведения, как моделирование роли, создание образа, упор на большие ожидания, проявление доверительности у последователей, импульса к действиям [5].

Модели харизматического лидерства различаются количеством стадий развития самой харизмы и отношений с последователями. Считается, что вначале необходимо развить чувствительность к обнаружению проблемы, на которую можно было бы обрушиться с критикой. Затем необходимо развить в себе видение идеализированных путей решения этой проблемы. В видение должно быть включено что-то новое, ранее ни кем не предлагавшееся и относительно которого кажется, что оно может немедленно продвинуть решение проблемы.

Проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности. С одной стороны, лидерство рассматривается как наличие определённого набора качеств, приписываемых тем, кто успешно оказывает влияние или воздействует на других, с другой – лидерство – это процесс преимущественно несилового воздействия в направлении достижения группой или организацией своих целей. Лидерство представляет собой специфический тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей [6].

Использованные источники:
1. Андреева Г. М. Социальная психология – М.: Аспект пресс. 2001. – 217 с.
2. Канджеми Дж. П. «Психология современного лидерства: Американские исследования» – М.: Когито-Центр. – 2006. – 288 с.
3. Игебаева Ф.А. К вопросу об эффективности управленческих стилей. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 3. № 41. С. 255-259.
4. Игебаева Ф.А. О преимуществах и недостатках управленческих стилей. В сборнике: RESONANCES SCIENCE Proceedings of articles the international scientific conference. Editors prof. V.I. Pishhik, N.G. Poteshkina, Ju.A. Medvedev. 2016. С. 305-310.
5. Игебаева Ф.А. Эффективность деятельности менеджера – в стиле управления. В сборнике: Современное научное знание: теория, методология, практика. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 3-х частях. ООО «Новаленсо». 2016. – С. 55 – 57.
6. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.

УДК 316.7

Гариев И.Т.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ВОСПИТАТЕЛЬНАЯ РАБОТА С ДЕТЬМИ В СЕМЬЕ

Аннотация: *статья посвящена воспитательной работе с детьми в семье. В единых усилиях педагогов и родителей происходит формирование высокообразованных, духовно богатых, нравственно чистых, физически совершенных людей.*

Ключевые слова: *семья, ребенок, семейное воспитание, ошибки семейного воспитания.*

Содержание семейного воспитания определяется целью воспитания и осуществляется повседневно в привычных для ребёнка естественных условиях. Успехи учебной деятельности школьников во многом зависят от правильной организации их самостоятельной домашней работы, целесообразного режима.

Физическое воспитание учащихся в семье предполагает с одной стороны организацию специальных физических упражнений, с другой – создание родителями определённых условий, влияющих на укрепление здоровья, на общее физическое развитие детского организма. К числу таких условий относятся рациональное питание, гигиена быта, одежды [3].

Руководя трудовым воспитанием детей в семье, родители опираются на известные педагогические требования к его организации: начинать трудовое воспитание как можно раньше; подбирать трудовые задания детям в соответствии с их возрастными и индивидуальными особенностями; беседовать с детьми о профессиях, рассказывать о своём трудовом пути.

Родители воспитывают у детей высокие нравственные качества, любовь к Родине, трудолюбие, честность и правдивость, простоту и скромность, чуткость и внимание, культуру поведения [1].

Эстетическое воспитание заключается в приобщении детей к прекрасному в жизни, труде, искусстве. Первые эстетические чувства возникают у детей очень рано, в процессе знакомства с яркими игрушками, народными сказками, музыкальными произведениями. Позже восприятие прекрасного обогащается посещением музеев, кино, театров. Постепенно на основе эстетического восприятия формируются эстетические представления и понятия. В условиях семьи большую роль играет эстетика быта: комната, в которой живёт ребёнок, вещи, окружающие его, одежда. Вся эта внешняя обстановка должна быть простой, удобной, гигиеничной, способствующей развитию художественного вкуса, созданию хорошего настроения. Удобные и простые по форме вещи, репродукции картин известных художников украшают помещение. Скромная, опрятная, изящная одежда приучает к аккуратности и критическому отношению ко всему ультрамодному и безвкусному.

В воспитательной работе с детьми родители пользуются разнообразными методами. Среди них основными являются: приучение, упражнения, убеждение, участие в деятельности, поощрение. Все эти методы применяются и в работе педагогов. Однако их использование в семье приобретает особый характер, определяемый специфичностью условий семейной жизни, своеобразием взаимоотношений родителей и детей, степенью овладения родителями педагогическими знаниями и умениями [2].

Воспитание детей в семье далеко не всегда проходит успешно. В нём нередки ошибки, болезненно отражающиеся на жизни семьи. За исключением крайних случаев, граничащих с патологией (алкоголизм родителей, распад семьи), главной причиной неудач семейного воспитания является слабость педагогических позиций старших.

В одних случаях – это чрезмерный авторитаризм семейного воспитания, лишающий ребёнка самостоятельной линии поведения, когда отсутствует вера в силы и возможности самого ребёнка.

Другая крайность семейного воспитания, приводящая к серьёзным осложнениям, связана с изнеженностью, избалованностью детей, вытекающей из слепой, всепрощающей любви родителей к ребёнку. Будучи сами трудолюбивыми, испытав немало трудностей на своём пути, такие родители стремятся уберечь ребёнка от невзгод и лишений, создают ему приятную жизнь без труда, потакая его слабостям, идя на поводу не только его желаний, но и прихотей, воспитывая себялюбца и эгоиста [4; 5].

Иной вид ошибок в семейном воспитании обусловлен отсутствием единой и определённой линии со стороны отца и матери, либо со стороны родителей и старшего поколения (бабушек и дедушек). Суровость и требовательность одних снимается всепрощающей любовью других. В этих условиях растёт приспособленец, лицемер, использующий сложившиеся отношения старших родственников.

Полная безответственность родителей в воспитании ребёнка также одна из причин неудач семьи. Опасен по своим последствиям этот нейтрализм, который выражен в формуле: «Наша забота, чтобы ребёнок, был сыт и одет, а воспитанием пусть занимается школа». Если отец и мать проявляют равнодушие к учебным делам сына или дочери, к их внутреннему миру, это неизбежно повлечёт стремление ребёнка заполнить образовавшийся «духовный вакуум» вне дома с помощью случайных, сомнительных знакомств.

Довольно распространено стремление молодых родителей переложить свои заботы на плечи старшего поколения. Участие старших родственников в воспитании детей бывает и необходимым и полезным, но не компенсирует воспитательных влияний, особой роли матери и отца.

Утрата постоянных контактов между родителями и сыном или дочерью обедняет жизнь ребёнка и может ещё больше отдалить его от самых близких людей [6].

Утвердиться родительскому авторитету мешают недостатки семейного воспитания. Чрезмерная материнская любовь, также как и её отсутствие, может ослеплять, делать несчастной не только мать, но и ребёнка. Самая трудная профессия – быть матерью. Любовь матери должна быть разумной, нежной и требовательной. Не случайно в народе говорят: «Что легче пуха? Сердце матери. Что твёрже камня? Сердце матери».

В.А. Сухомлинский с пристрастием обращался к родителям: «Какая бы ни была у Вас ответственная и сложная творческая работа на производстве, помните, что дома вас ждёт ещё ответственейшая, ещё сложнейшая, ещё тончайшая работа – воспитание человека. Везде вас можно заменить другим работником от сторожа животноводческой фермы до министра. А настоящего отца не заменит никто» [7].

Главным в семейном воспитании является жизнь и работа родителей, их гражданское лицо, поведение, родительский университет.

Использованные источники:

1. Омарова П. О., Гасанова З.З. Семья как институт социализации и воспитания // Сибирский педагогический журнал. – 2008. –№ 4. С. 173-186.
2. Давлетгаряева Р.Г. Воспитание как определяющий фактор дальнейшего развития человечества. В сборнике: Современный мир: экономика, история, образование, культура сборник научных трудов. Уфа, 2005. С. 301-304.
3. Игебаева Ф.А. Роль семьи в системе воспитания подрастающего поколения. // Социально-политические науки. Международный

межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2016, № 1 – С.47 – 49.
4. Игебаева Ф.А. Семья как фактор формирования духовно-нравственных основ личности. В сборнике: Философия духовно-нравственной и гражданской самореализации личности в условиях региональной ментальности. IX Междунар. науч.-практ. конф., нояб. 2005 г. Пенза, 2005. - С. 81-83.
5. Игебаева Ф.А. Семья как базовый агент социализации личности. //Инновационная наука. Международный научный журнал, 2016. №1. – С.170 –171.
6. Игебаева Ф.А. Роль семьи в социализации личности. В сборнике: Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 49-51.
7. Назаров Т.З., Алехина Е.Н. Разводы в современной семье: психология или экономика /Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета. 2015. С. 349-353.

УДК 316.7

Гарипов Л.Д.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТИЛИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Аннотация. *В данной статье рассмотрены азиатские национальные стили ведения переговоров. На эффективность международных деловых переговоров особое влияние оказывают национальные особенности.*

Ключевые слова: *деловой человек, ведение переговоров, национальный стиль, деловые отношения.*

В переговорном процессе большое значение имеет грамотное ведение не только деловой, особенно для людей, занятых бизнесом, но и протокольной стороны общения. Успех деятельности во многом зависит, насколько участники владеют наукой и искусством общения, знают общепринятые правила и нормы делового общения, умеют вести переговоры [5].

Японский стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется тем, что японские представители, когда им делают большие уступки, отвечают тем же. На любых переговорах с ними угрозы дают очень малую эффективность, хотя сами японцы на переговорах с более слабыми партнерами могут использовать угрозы как прием давления. Во время официальных переговоров японская сторона стремится избегать

столкновения позиций. Для нее не характерны особые подвижки в позиции или значительные изменения в тактике ведения переговоров. В то же время японские бизнесмены уделяют много внимания развитию личных отношений с партнерами. Поэтому не следует разбирать человеческие проблемы холодно и безучастно, ибо тем самым вы можете затронуть эмоциональный настрой японского партнера. Показывайте, что вы доброжелательны и искренни. Эти черты ему особенно симпатичны.

Японские предприниматели на переговорах обычно стараются обсудить темы, не имеющие особой значимости, затем обсуждают другие темы, также не относящиеся к основным. И чем серьезнее стоящие на повестке дня предложения, тем больше внимания уделяется малозначащим деталям. За этим кроется традиционное стремление создать соответствующую атмосферу на переговорах, установить взаимопонимание, когда все второстепенные вопросы решены и можно приступать к главным. Форсировать переговоры другой стороне не следует. У японцев существует особая система принятия решений, суть которой состоит в том, что в обсуждение проблемы, ее рассмотрение и согласование вовлекается большой круг лиц – от руководителя фирмы до рядового сотрудника, на что уходит немало времени. На этой же стадии определяются конкретные пути выполнения решений. Поэтому решения японской стороны всегда реализуемы и эффективны.

Особенности национальной японской культуры и системы воспитания оказывают влияние и на процесс ведения ими переговоров. Так, если японец сказал вам, например, что будет в назначенном месте в определенный час, то можете быть уверены, что он появится там за две минуты до назначенного времени. Именно на такой предельной точности и обязательности основана практика японцев в деловом общении между собой. Точность во всем – во времени начала и окончания переговоров, выполнении обещаний, взятых на себя обязательств – одна из важнейших черт японского стиля переговоров.

Японец всячески демонстрирует внимание, слушая собеседника. Часто такое поведение истолковывается европейцами как выражение согласия с излагаемой точкой зрения. На самом же деле он лишь побуждает собеседника продолжать беседу. На переговорах с японцами случаются замешательства вследствие того, что на японском языке слова «да» и «нет» несколько отличаются от употребления на других языках. На японском языке «да» необязательно означает согласие со сказанным. Иногда оно применяется для утверждения того, что сказанное услышано или понято, а не для того, чтобы выразить согласие. Большинство японцев испытывают антипатию к ответу на вопрос с помощью слова «нет», поскольку это слово, по их представлениям, подразумевает дисгармонию с позицией других участников переговоров, которую они по возможности стараются избегать. В частности, когда позиция на переговорах нечеткая или если мнения внутри группы разделились, японский бизнесмен может ответить положительно только для поддержания внешней стороны единства и гармонии [1; 4].

Стиль ведения переговоров южнокорейскими бизнесменами. В отличие от стиля ведения переговоров японскими предпринимателями, характеризуется, прежде всего, тем, что они предпочитают «брать быка за рога» сразу после того, как установлено взаимопонимание. Они не любят общих рассуждений и готовы обсуждать возможность партнерства при наличии реальной и детально разработанной программы. В своем поведении на переговорах представители Южной Кореи всегда стремятся к логической последовательности и четким взаимосвязям. Они более всего склонны к простоте и очень не любят абстрактных рассуждений. И сами корейцы четко излагают свои предложения и пути их конкретного решения. При проведении переговоров с корейцами надо иметь в виду, что им никогда не хочется показывать свое непонимание или отказывать собеседнику. И если кто-либо из них кивает головой, это вовсе не означает согласие. Во многих случаях гордость и боязнь «потерять лицо» просто не позволяют им обнаружить непонимание. Именно потому так часты ситуации, когда стороны искренне убеждены, что достигли договоренности, однако каждый понимает ее по-своему, что и определяется впоследствии. Корейцы открыто не говорят о своем несогласии с партнером и не доказывают его неправоту (и того же ждут от собеседника). Но если решение принято, корейская сторона выражает готовность к немедленным действиям. Поэтому у корейских бизнесменов вызывают недоумение и даже раздражение уклончивые ответы типа: «Надо подумать» и продолжительные согласования. Они также бывают сильно разочарованы, когда лица, прибывшие на переговоры с ними, не имеют полномочий принимать *ответственные* решения [2].

Китайский стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется четким разграничением отдельных этапов: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап. На начальном этапе большое внимание уделяется внешнему виду партнеров и манере их поведения. На основе этого делаются попытки определить статус каждого участника. В дальнейшем в значительной мере идет ориентация на людей с более высоким статусом. В делегации партнера китайцы выделяют людей, которые выражают симпатии их стороне. Именно через этих людей они впоследствии стараются оказать свое влияние на позицию противоположной стороны. Надо сказать, что для них вообще «дух дружбы» на переговорах имеет очень большое значение.

Переговоры с китайскими партнерами включают технический и коммерческий этапы. На первом этапе успех переговоров зависит от того, насколько удастся убедить партнера в преимуществах сотрудничества с вами. Поэтому в состав участников переговоров необходимо включать высококвалифицированных специалистов, способных на месте решать сложные технические вопросы, а также хорошего переводчика, знающего специфические термины вашего дела. Затем начинается коммерческий этап переговоров. Китайские компании обладают, как правило, хорошо подготовленными в коммерческом отношении и опытными кадрами,

располагают обширной конъюнктурной информацией и в процессе переговоров ссылаются на ранее заключенные с большой выгодой для себя контракты. Ваша коммерческая позиция должна основываться на хорошем знании конъюнктуры мирового рынка и подкрепляться грамотными технико-экономическим анализом и конкретными материалами.

При деловом знакомстве следует представить свою визитную карточку. Желательно, чтобы ваши реквизиты были напечатаны и по-китайски (это можно сделать в Китае). Во время приветствия принято обмениваться рукопожатиями. Сначала жмут руку наиболее высокопоставленного лица. Окончательные решения принимаются китайским партнером, как правило, не за столом переговоров, а дома. Одобрение достигнутых договоренностей со стороны руководства практически обязательно. Большое значение китайская сторона придает и выполнению достигнутых договоренностей [3].

Использованные источники:

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения / Г. Бороздина - М.: ВЛАДОС, 2000 - 432с.
2. Демьяненко С.Р. Основы бизнес-планирования: Учебное пособие / С.Р. Демьяненко - М.: Советский спорт, 2002 - 159с.
3. Сухарев В.А. Мы говорим на разных языках \ В.А. Сухарев - М.: РОДИНА, 1998 - 216с.
4. Игебаева Ф.А, Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
5. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука. // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.

Гаязов И.Р.
студент 4 курса
кафедра финансового менеджмента
Абалакин А.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра управления рисками, страхования и ценных бумаг
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Gaiazov Iskander Rasimovich,
4th year student in the financial management department of Plekhanov Russian University of Economics
Supervisor: Ph.D., Associate Professor of risk management, insurance and securities of Plekhanov Russian University of Economics, Abalakin Alexander Alexeevich

RESTRICTION AS A METHOD OF CRISIS MANAGEMENT IN THE COMPANY

Аннотация: *Современные рыночные условия, обусловленные высоким уровнем конкуренции и постоянными колебаниями объема спроса, привели к тому, что кризисные ситуации стали неотъемлемой частью глобальной экономики. Данное обстоятельство приводит к тому, что многим хозяйствующим субъектам приходится принимать рискованные управленческие решения для выхода из кризиса. В данной статье мы рассмотрим основные методы антикризисного управления и исследуем цели, которые компании преследуют в этом процессе. Несмотря на то, что основной целью антикризисного управления является выведение компании из кризисной ситуации и избежание тем самым банкротства, мы предлагаем рассмотреть непосредственно банкротство в качестве одного из метода антикризисного управления. Так, мы сможем рассматривать банкротство в качестве одного из возможных альтернатив выхода компании из кризисной ситуации.*

Abstract: *In today's market conditions, accompanied by high competition, crises have become an integral part of the economics. This leads to the fact that many business entities sometimes have to take risk management solutions to overcome the crisis. One of the real ways out of the current situation of enterprises is their restructuring, the purposeful change of structure of the company. In this article, we will look at the main types of restructuring and examine the goals that the company pursued in this process. Despite the fact that the main purpose of the restructuring is to take the company out of the crisis and avoid bankruptcy, we propose to consider the bankruptcy directly as a method of restructuring. Therefore, we can consider bankruptcy as one of the possible alternatives to the company's exit from the crisis.*

Ключевые слова: *антикризисные методы управления; реструктуризация, банкротство, цели и методы реструктуризации;*

Keywords: *crisis management; restructuring, bankruptcy, restructuring goals and methods.*

Антикризисное управление представляет собой комплексную процедуру совершенствования бизнеса, для достижения определенных целей.[78] Стоит отметить, что к антикризисному менеджменту, как правило, прибегают лишь в крайних случаях. Это обуславливается тем, что данный процесс является крайне сложным и сопровождается большими рисками, связанные в основном с неопределенностью внешней среды и деятельности самой компании. В настоящее время она все чаще проводится в компаниях, находящихся в предбанкротном состоянии и остро нуждающихся в финансовом оздоровлении. Последствия глобального кризиса 2008-2009 года для экономик до сих пор полностью не преодолены, а также в России ситуация заметно обострилась в 2014 году, в связи с тяжелыми дипломатическими отношениями с западными странами и последующими обоюдными экономическими. В сложившейся обстановке механизмы антикризисного управления стали очень востребованы.

Одним из таких методов является реструктуризация. Сущность данного метода заключается в целенаправленном изменении структуры хозяйствующего субъекта и входящих в нее элементов, которые формируют ее бизнес процессы. Как уже отмечалось, к данному методу прибегают лишь в крайних случаях. Причинами, из-за которых может быть начат данный процесс, могут служить низкая эффективность компании, которая в свою очередь выражается в высоком уровне кредиторской и дебиторской задолженности, крайне низких экономических показателях, а также постоянная дефицит ликвидных активов. Непосредственно сам процесс реструктуризации включает в себя целый ряд комплексов мероприятий производственного, организационного и управленческого характера.

Сами методы проведения реструктуризации во много определяются от целей, которые преследует компания, и от его видения стратегии долгосрочного развития. Так по уровню проводимых изменений в структуре компании выделяют оперативную и стратегическую реструктуризацию.

Оперативная реструктуризация изменение структуры компании с целью ее финансового оздоровления.[79] Данный вид реструктуризации проводится за счет собственных средств копании. Дополнительные средства обычно привлекаются за счет снижения издержек, а также продажи непрофильных бизнесов. Проведение оперативной реструктуризации способствует улучшению финансовых показателей компании в

[78] М. И. Кузьмина, Г. С. Мерзликина «РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ» С.1

[79] Данилова Л. В., Твердохлебова Т. В., Зданович М. Ю, Разработка стратегии предприятия ювелирной промышленности с учётом международной специализации и кооперации. С. 21

краткосрочном периоде и подготавливает почву для проведения стратегической реструктуризации.

Что же качается стратегической реструктуризации, то этот процесс включает в себя комплекс мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности компании, для привлечения дополнительного финансирования и увеличению конкурентных преимуществ.[80] Как можно заметить, данный процесс направлен на достижение долгосрочных целей. В результате успешной стратегической реструктуризации компания может рассчитывать на увеличение ее будущих доходов, и, вследствие, ее капитализации.

Оперативная и стратегическая реструктуризация могут затрагивать как весь бизнес, так и его отдельные элементы. Поэтому выделяют ее следующую классификацию по масштабам: комплексная и частичная реструктуризация.

Комплексная реструктуризация представляет собой капиталоемкий и долгосрочный процесс, который направлен на полное изменение всех элементов бизнеса.[81]

Частичная реструктуризация, в отличии от комплексной, затрагивает не всю компанию в целом, а лишь некоторые ее бизнес процессы. Стоит отметить, что даны вид реструктуризации приводит в основном лишь к локальным результатам и может быть неэффективна в рамках всей компании.

Таблица 1

Цели реструктуризации компании

Виды реструктуризации	Частичная	Комплексная
Операционная	Цель: улучшение оборачиваемости активов компании, увеличение рентабельности капитала	Цель: выведение за рамки компании потенциальных кандидатов на банкротство, рискованных производств, которые могут привести к простоям и дополнительным затратам или повлиять на имидж компании;
Стратегическая	-	Цель: увеличение конкурентных преимуществ, достижение долгосрочного развития компании

Источник: составлено (разработано) автором статьи

Реструктуризация представляет собой сложный и многоуровневый процесс. Так, в крупных корпорациях, отличающихся особо сложной иерархической системой, даже частичная оперативная реструктуризация может занять много времени. В зависимости от сложности и масштабности

[80] Экономика предпринимательства: теория и практика. Материалы Всероссийской научной конференции. II том С. 129

[81] Красникова Е.О., Евграфова И.Ю. Инновационный менеджмент. М.: Окей-книга. - 2015. С. 51

поставленных целей, а также учитывая внешние факторы, воздействующие на компанию, и исходя из наличия необходимых для реструктуризации ресурсов, можно осуществить выбор направления реструктуризации. В практике обычно выделяют три основных направления реструктуризации:

- Изменение внутренней структуры компании. При выборе данного направления у действующей компании выделяют несколько или же одно подразделение, на базе которых создаются новые предприятия.
- Изменение структуры собственности. Может выражаться как в изменении состава и структуры собственности, путем покупки или же продажи активов компании, так и в изменении состава и структуры собственников, путем продажи части акций, приватизации или же банкротства компании.
- Изменение масштаба компании. Может сопровождаться как увеличением, так и уменьшением компании. Увеличение компании может быть осуществлено путем слияния или поглощения другой компании. Уменьшение же может быть достигнуто в результате распродажи имущества предприятий или разделение компании на отдельные финансово-самостоятельные подразделения.

Определившись с направлением, компании нужно решить к каким методам реструктуризации ей стоит прибегнуть для достижения поставленных целей. В таблице 2 приведены основные методы реструктуризации, которые компании используют в практике, дынные методы упорядочены по направлениям.

Таблица 2

Основные методы реструктуризации компании

Направление реструктуризации	Методы реструктуризации	Возможные цели
Изменение внутренней структуры компании	Изменения организационной структуры	Приближение размеров предприятия и его подразделений к требованиям конкурентной среды
	Изменения производственной структуры	Выявление и реализация резервов улучшения структуры производственных участков
Изменение структуры собственности	Франчайзинг	Доступ на новые рынки, к новым ресурсам и технологиям. Сокращение рисков хозяйствования, разделение и координация труда
	Вертикальная интеграция	Усилить конкурентоспособность и рентабельность продукции за счет усиления или полного установления контроля над звеньями в цепочке, которые являются стратегически важными для производства и распространения произведенной продукции
	Горизонтальная интеграция	Усиление позиций фирмы в отрасли

	Продажа всей корпорации или ее части	Упорядочивание структуры владения, достижение прозрачности, создание новых и ликвидация старых объектов хозяйствования
	Банкротство	Рассчитаться по всем имеющимся задолженностям перед государством, сотрудниками, кредиторами; способ финансового оздоровления компании, восстановления ее платежеспособности
Изменение масштаба компании	Слияние и поглощение	Достижение эффекта масштаба, перераспределение издержек и рисков между структурами
	Разделение	Рост основного бизнеса, увеличение рентабельности компании
	Аутсорсинг	Перенос рисков непрофильной деятельности на поставщиков, фокусирование на ключевом бизнесе и компетенциях

Источник: составлено (разработано) автором статьи

Исходя из таблицы, можно заметить, что мы отнесли банкротство к методам реструктуризации компании. Может показаться, что здесь есть противоречие, ведь основной целью реструктуризации является увеличение эффективности компании, что поможет последней выйти из кризисной ситуации и избежать тем саамы банкротства. Однако мы считаем, что никакого противоречия здесь нет. Для начала необходимо понять, что же такое банкротство и объяснить саму процедуру банкротства. Банкротство — это неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам. Непосредственно сам процесс банкротства состоит из следующих последовательных процедур:

- Наблюдение – вводится с момента принятия арбитражным судом заявления о признании компании банкротом. Производится она с целью обеспечения сохранности имущества компании и анализа его финансового состояния.
- Внешнее управление – вводится с целью восстановления платежеспособности компании-должника с передачей полномочий управления компанией внешнему управляющему
- Конкурсное производство – проводится с целью удовлетворения требований кредиторов компании из средств, которые были получены от продажи имущества компании-должника

Конечно, основной целью любой компании является максимизация прибыли. Однако при возникновении ситуации, когда компания не в состоянии удовлетворить требования своих кредиторов, на решение объявлять корпорацию банкротом должна влиять экономическая целесообразность данного решения. Так, если после признания компании банкротом, ее владельцы, акционеры, потеряют меньше, чем при альтернативных методах реструктуризации компании, та решение о

признании компании банкротом будет экономически обоснованным. Однако если альтернативные методы «спасения» компании требуют меньших средств, и может принести ее акционерам больше средств, то стоит принять альтернативные методы реструктуризации компании. Стоит также отметить. Стоит отметить, что далеко не всегда, процесс банкротства компании заканчивается ее полной ликвидацией. Так, при увеличении денежных потоков и восстановлении ее платежеспособности, компания сможет продолжить свою деятельность. Данный вариант сможет максимально удовлетворить как кредиторов, так и акционеров компании.

Нужно понимать, что реструктуризация является очень дорогим, сложным, а главное крайне рискованным методом управления компанией. С этой целью необходимо проводить анализ финансового состояния предприятия. Если же предприятие оказалось в долговой яме, необходимо предпринимать комплексные усилия по восстановлению его платежеспособности. Как мы уже отмечали, решение о проведении реструктуризации является стратегическим решением, и изменения, которые возникли в результате использования данного метода, являются необратимыми. Это означает, что вернуть компанию в исходное состояние, которое предшествовало началу реструктуризации не просто дорого, но и не является возможным.

Основной целью проведения реструктуризации является повышение эффективности компании, и увеличение его конкурентных преимуществ. В долгосрочной перспективе реструктуризация призвана улучшить финансовые показатели компании и вывести его тем самым из кризисного положения. Непосредственно само банкротство имеет все признаки комплексной реструктуризации, а значит является одним из методов комплексной реструктуризации и позволяет анализировать и рассматривать его как один из возможных альтернатив. При этом нужно рассмотреть все возможные методы антикризисного управления, как классические методы, так и в рамках процедуры банкротства. Этот подход дает преимущество при определении стратегии финансового оздоровления компании и помогает взвесить возможные варианты выхода из кризисной ситуации и вероятностных оценок исходов каждой из альтернативных стратегий, в том числе процедуры банкротства.

Таким образом, банкротство является одним из официальных методов антикризисного управления компанией. Банкротство далеко не всегда сопровождается полной ликвидацией компании. Институт банкротства служит целям устранения из гражданского оборота нерентабельных субъектов, независимо от того, даст ли это государству какую-либо прибыль, и восстановления нормального функционирования потенциально рентабельных, даже если это сопряжено с определенными затратами.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 29.12.2015) // СЗ РФ. 28.10.2002. № 43. Ст. 4190.

2. Agarwal, V. and Taffler, R. J. (2008) «Does financial distress risk drive the momentum anomaly», Financial Management, 2008. — 484с.
3. АрутюновЮ. А. Антикризисное управление: Учебник. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 416 с.
4. Blatz M., Kraus K.-J., Haghani S. Corporate Restructuring: Finance in Times of Crisis. — N.-Y. Publisher: Springer, 2006. — 180 p.
5. Данилова Л. В., Твердохлебова Т. В., Зданович М. Ю, Разработка стратегии предприятия ювелирной промышленности с учётом международной специализации и кооперации. С. 19-27
6. Егоров В. Н., Чернова М. В. Концепция антикризисного управления промышленным предприятием в процедурах банкротства // Финансы и кредит. — 2013. — № 24. — С. 58–67.
7. М. И. Кузьмина, Г. С. Мерзликина «Реструктуризация в системе антикризисного управления» // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика - № 2 / 2011 – С. 35-41
8. Кочетков Е. П. Формирование механизма и методики разработки плана восстановления платежеспособности организации, как фактор повышения эффективности функционирования института банкротства в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2015. — № 17. — С. 11–26.
9. Экономика предпринимательства: теория и практика. Материалы Всероссийской научной конференции. II том// Россия г. Москва 27-29 сентября С. 129

УДК 336.6

Гезимиев А.С.
студент 3 курса
финансово-экономический факультет
Санакоева Д.К., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Налоги. Бухгалтерский учет»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Владикавказский филиал
Россия, г. Владикавказ

ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

Аннотация: В статье рассматриваются суть, значение и цели финансового прогнозирования, а также анализируются методы прогнозирования, применяемые российскими и зарубежными предприятиями.

Ключевые слова: финансовое прогнозирование, планирование, финансы, стратегия, предприятие.

FINANCIAL FORECASTING AT THE COMPANY: ESSENCE AND MEANING.

Abstract: The article deals with the essence, the meaning and purpose of the financial forecasting and analyzes the forecasting methods used by Russian and foreign companies.
Keywords: financial forecasting, planning, finance, strategy, company.

Потребность в новом подходе к финансовому планированию и прогнозированию хозяйствующих субъектов возникала при переходе российских предприятий от централизованно-плановой системы к условиям рыночной экономики. Российские предприятия имеют большой опыт в плановой прогнозной работе, разработки разнообразных технико-экономических обоснований, оценок экономической эффективности проектов, который не следует оставлять без внимания. Однако, текущая ситуация требует смещения центра тяжести с производственной стороны проектов на сторону рыночную[2]. Необходимо дать оценку финансовому планированию и прогнозированию, платѐжеспособному спросу на отечественный продукт, состоянию конкуренции, анализу экономической и финансовой устойчивости и результативности.

В экономической литературе финансовое прогнозирование рассматривается с нескольких точек зрения, а именно:

- как функция управления финансами (любое управленческое решение по своей сути является своеобразным прогнозом);
- как метод вероятного планирования (здесь базой прогнозирования служит накопленный опыт и текущие предложения, касательно будущего состояния);
- как оценка наиболее вероятной финансовой ситуации, результатов деятельности и ожидаемого движения наличности (как для одного, так и для более будущих отчетных периодов) [1].

Суть прогноза представляет собой предугадывание неопределенного будущего, в то время как планирование базируется, прежде всего, на расчетах определенных заранее и на заданных условиях.

Финансовый прогноз содержит в себе научную предпосылку управления финансами. Главное отличие финансового прогноза от простого предсказывания будущей ситуации состоит в том, что прогноз основывается на одном или даже нескольких гипотетических предположениях. Прогноз отвечает на вопрос: «что произойдет, если…?».

В экономически развитых странах мира финансовый прогноз применяется как метод реализации финансовой политики. Экономические и финансовые прогнозы разрабатываются на основе отчетных данных за прошедшие периоды, при этом соблюдаются правила ведения национальных счетов.

В условиях рынка хозяйственные операции предприятия подвержены большим рискам. Внешняя среда, в которой непосредственно функционируют фирмы, изменяется настолько быстро и хаотично, что изменчивость становится ярко выраженным признаком ситуации. К тому же

организациям приходится работать в рамках неопределенной внешней среды. В свою очередь, это влечет за собой частую смену финансовых задач, которая обусловливает необходимость приспосабливать методы, используемые для их решения, к меняющейся реальности. Как следствие, предприятие не может заниматься прогнозированием и разработкой финансовых прогнозов на более длительный срок. Финансовое прогнозирование предшествует планированию и опирается на анализ и оценку явлений, тенденций и закономерностей, определяет альтернативные варианты управления движением финансовых ресурсов. В ходе финансового планирования прогнозы, которые лежат в основе финансовой политики, конкретизируются и корректируются, определяются способы достижения выбранной цели, последовательность реализации задач, рассчитываются основные показатели финансовых планов

Основной задачей финансового прогнозирования является определение дополнительных потребностей финансирования, появляющиеся вследствие увеличения объем реализации товаров, работ или услуг.

Если организации расширяет свою деятельность, то это приводит к необходимости увеличения его активов (оборотных и основных средств). Следовательно, увеличение активов должно сопровождаться дополнительными источниками финансирования. Некоторые из этих источников (например, кредиторская задолженность) увеличиваются в зависимости от наращивания объемов реализации предприятия. Разница между увеличением активов и пассивов отражает потребность в дополнительном финансировании.

Процесс принятия решения о дополнительном финансировании включает в себя несколько последовательных этапов [3]:

– составление прогноза объема продаж на основе статистических методов и экспертных оценок;

– составление прогноза переменных издержек;

– составление прогноза финансирования основных и оборотных средств предприятия, которые требуются для достижимого необходимого уровня продаж;

– расчет потребности во внешнем финансировании и изыскание соответствующих источников покрытия.

Потребность во внешнем финансировании определяется посредством метода процента от продаж. Если же у организации отсутствует возможность привлечения дополнительных источников внешнего финансирования, то оно вынужденно снижать нормы распределения прибыли на дивиденды и увеличить показатель чистой рентабельности продаж. Для этого рассчитывают, сколько не хватает пассивов для покрытия необходимых активов. Данная цифра будет суммой необходимого дополнительного внешнего финансирования.

Данная методика рассчитывается с помощью следующей формулы[2]:

Дополнительное финансирование = Аф а – Пф а – Рп Вф (1 + а) (1 – d)

где Аф – изменяемые активы отчетного баланса;

а – прогнозируемый темп роста объема продаж;

Пф – изменяемые пассивы отчетного баланса;

Рп – чистая рентабельность продаж;

Вф – выручка отчетного периода; d – норма распределения чистой прибыли на дивиденды.

Из данной формулы видно, что между потребностью во внешнем финансировании и текущими активами, а также темпом роста выручки и нормой распределения чистой прибыли на дивиденды, существует прямая пропорциональная зависимость. Для получения точных данных об объемах дополнительного внешнего финансирования по данной формуле необходимо задействовать производственные мощности 100 %. Еще одного необходимое условие, это равенство прироста процентов стоимости основных средств и процента прироста объемов производства и реализации продукции.

Финансовые прогнозы, планы, показатели всегда рассчитываются в стоимостной оценке. В основе их лежат производственные показатели, но они не отображают их в пассивном выражении. В процессе обоснования финансовых заданий определяется эффективность от намеченных затрат, производится выбор оптимальных форм мобилизации доходов и других денежных поступлений, их распределение исходя из целесообразности и конечных результатов.

Активность влияния финансового планирования на результаты деятельности фирмы во многом зависит от того, как соблюдаются принципы планирования и от того используются методов обоснования и взаимного согласования финансовых заданий.

В современных условиях виды планов и масштабы проведения планирования хозяйствующие субъекты определяют самостоятельно. Российская практика показывает, что финансовое планирование еще не стало эффективным инструментом управления фирмой, несмотря на то что в организациях составляются текущие (годовые) финансовые планы, бизнес планы, платежные календари, расчеты потоков денежных средств. Негативно сказывается и тот факт, что отдельные планы не сочетаются в системе, проводится лишь формальный анализ их выполнения и отсутствует необходимое для успешного планирования нормативно-правовое и методическое обеспечение у предприятий.

Использованные источники:

1. Бабич Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.

2. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: учебник / Р.В. Савкина – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 324 с.

3. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Финансовый менеджмент: учебник - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 293 с.

Герасименко Д.А.
аспирант
кафедра социологии
Южно-Российский институт управления -
филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Ростов-на-Дону

СИСТЕМА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СЛУЖЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация: в статье рассматривается система оценки результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих, выявляются сложности при составлении системы оценки результативности деятельности гражданских служащих и направления их решения.

Ключевые слова: результативность, оценка результативности, государственная служба, гражданская служба.

Abstract: the article considers the system for assessing the impact of the professional performance of civil servants, identified difficulties with the preparation of the performance appraisal system for civil servants and the directions of their solutions.

Keywords: effectiveness, impact assessment, public service, civil service.

Развитие системы государственной службы, повышение эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих является необходимым условием развития российского государства. Одним из условий повышения результативности государственных гражданских служащих в России является формирование системы показателей, позволяющих объективно оценить результативность деятельности государственных служащих.

Подобная задача была поставлена в федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009 - 2013 годы)». Вместе с тем, многочисленные исследования по данному вопросу свидетельствуют о том, что в настоящее время подобной системы показателей пока не создано [2].

В соответствии со ст. 50 Федерального закона №79 - ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» выделяются два вида показателей «эффективности и результативности деятельности государственных органов, принятия и исполнения управленческих и иных решений, а также правового, организационного и документационного обеспечения исполнения указанных решений»: обобщенные (утверждаемые Президентом РФ и Правительством РФ) и специфические (утверждаются

правовым актом государственного органа в соответствии с особенностями его задач и функций) [1].

Однако принятые в настоящее время показатели оценки не отражают реальной работы чиновников, используемые методы оценки, такие как аттестация носят зачастую формальный характер и конечная результативность деятельности государственного служащего во многом зависит от личного отношения руководителя к конкретному должностному лицу. Кроме того, даже неудовлетворительные показатели оценки результативности государственных служащих практически не влияют на уровень оплаты труда чиновников, в связи с чем конкретные государственные служащие не заинтересованы в повышении собственной результативности.

Сложность разработки объективной системы оценки результативности государственных гражданских служащих заключается в характере труда чиновников. Деятельность государственных гражданских служащих достаточно сложно измерить в количественных показателях. Даже в самом законодательном определении государственной гражданской службы заложены особенности труда гражданских служащих, как деятельности по обеспечению исполнения полномочий государственных органов и лиц, замещающих государственные должности[1]. Исходя из этого определения вытекает одна из основных задач государственной гражданской службы – обеспечение исполнения полномочий. В этой связи, чем более качественно будут данные полномочия обеспечены, тем результативней будет функционировать государственный орган и конкретное должностное лицо.

Система оценки результативности должна носить дифференцированный характер, показатели результативности должны учитывать как уровень должности, так и характер деятельности государственного гражданского служащего. Кроме того, для высших руководителей, деятельность которых носит публичный характер, оценка результативности должна строиться с учетом мнения населения, для этого должны проводится социологические опросы, результаты которых бы отражали отношение граждан к тому или иному руководителю на государственной службе.

Показатели оценки результативности высших руководителей больше связаны с показателями результативности деятельности того или иного органа, в то время как показатели оценки результативности специалистов больше связаны с показателями деятельности структурного подразделения. В этой связи очень важно, чтобы показатели оценки результативности госслужащих были связаны с показателями результативности государственного органа, приоритетами социально-экономического развития.

В определённом смысле ключевые показатели результативности являются контрольными точками в процессе достижения целей, благодаря которым можно координировать действия сотрудника или органа в целом и

в режиме оперативного управления осуществлять ликвидацию возникших отклонений [3; С. 94].

Для оценки результативности деятельности государственных гражданских служащих необходимо также привлекать институты гражданского общества, в частности общественные советы, которые в настоящее время созданы при всех федеральных органах государственной власти и практически при всех органах государственной власти субъектов РФ. Вместе с тем, для того, чтобы оценка результативности профессиональной служебной деятельности посредством общественных советов была объективной, необходимо, чтобы формирование данных органов проходило на независимой основе и степень влияния руководства органов на формирование кадрового состава общественных советов была минимальной.

Таким образом, оценка результативности государственных гражданских служащих является сложной задачей, от реализации которой будет зависеть не только результативность всего государственного аппарата, но и поступательное развитие общества в целом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 N 79-ФЗ (действующая редакция, 2016)//СПС «Консультант плюс»
2. Указ Президента РФ от 10.03.2009 N 261 (ред. от 10.08.2012) "О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009 - 2013 годы)» //СПС «Консультант плюс»
3. Ковалева А.В. Внедрение показателей эффективности и результативности деятельности чиновников как ориентир реформирования государственной службы//Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 9-2. С. 93-98.

УДК 379.85

Геращенко И.Н., к.г.н.
доцент
Жданова М.М.
Сенина Е.В.
ФГБОУ ВО «Краснодарский государственный институт культуры»
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ПРИОРЕТЕТНОСТИ ВИДОВ ТУРИЗМА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация: Рассматриваются приоритеты жителей и гостей Краснодарского края в области отдыха, туризма и оздоровления. Проанализировано процентное соотношение приобретения туристских услуг, целей поездок, материальных затрат на отдых. Обозначены проблемы санаторно-курортного комплекса региона. Предложены пути повышения

популярности различных видов туризма региона.

Ключевые слова: туризм, отдых, виды, предпочтения, рекреационные ресурсы, уникальность, популярность, бюджет, проблемы, сочетание, сервис, эффективность.

Если учесть многообразие направлений для отдыха, как во внутреннем туризме, так и в международном, среднестатистическому современному человеку часто бывает трудно определиться, куда же именно он хочет отправиться отдыхать. Многие туристские агентства проводят опросы и исследования, чтобы выяснить наиболее популярные предпочтения своих потенциальных клиентов.

Изучение предпочтений в области видов отдыха и туризма проводились среди студентов, преподавателей Краснодарского государственного института культуры, их друзей, родственников, жителей и гостей города. В исследовании участвовало 328 человек возрастной категории от 18 до 74 лет. Респонденты выбраны случайным образом разного социального статуса. Результаты исследования показали следующее: при анализе ответов на вопрос «Часто ли Вы приобретаете туристские услуги (туристские путевки, гостиничные услуги, экскурсионные услуги и т.д.)» были получены следующие данные:

- 53 % респондентов приобретают туристские услуги 1 раз в год;
- 25 % приобретают их 2-3 раз в год;
- 14 % путешествуют 1 раз в несколько лет;
- 4 % делают это 4 и более раз в год;
- 4 % не путешествуют вообще.

Рисунок 1. Процентное соотношение интенсивности приобретения туристских услуг

Итак, подавляющее число респондентов используют туристские услуги минимум 1 раз в год (см. рис.1). Почти все опрошенные отдыхали на курортах Краснодарского края, что доказывает высокую популярность курортов Кубани. К сожалению, нужно констатировать, и тот факт, что большинство респондентов при более благополучном материальном семейном бюджете [1, с. 31] предпочли бы поездку за границу отдыху в России. Данная ситуация связана как с завышенной ценовой политикой многих отечественных курортов, так и со сложившимися в отношении них негативными стереотипами среди отечественных потребителей туристских услуг.

По вопросу, где респондентам было предложено выбрать основные цели их поездок на курорты Краснодарского края, были сделаны следующие выводы:

50 % опрошенных предпочитают пляжный отдых;

30 % – лечатся в санаториях и пансионатах Краснодарского края;

12 % – занимаются активным туризмом;

8 % – посещают родственников и знакомых (рис. 2).

Рисунок 2. Процентное соотношение целей поездок жителей и гостей Краснодарского края

Рост популярности и массовости различных форм морского отдыха характерен как для нашей страны, так и большинства стран мира, где около 50 % всех рекреантов концентрируются на побережье. Наиболее привлекательны для отдыха побережья теплых морей: России, Грузии, Украины, Болгарии, Румынии – побережье Черного моря, в пределах Западной Европы – Лазурный берег во Франции, Лигурийская Ривьера в

Италии, Коста-Брава и Коста-дель-Соль в Испании [2, с.114].

И на территории Краснодарского края наиболее популярными местами отдыха среди россиян остаются пляжи с возможностью спокойного, размеренного отдыха на берегу теплых морей Черного и Азовского. Это доказывают наши исследования (см. рис. 2). Однако конкуренцию им составляют известные санаторно-курортные предприятия края различной специализации, куда ежегодно со всей страны съезжаются тысячи детей и взрослых, чтобы поправить и поддержать свое здоровье. Эффективней всего, что бы разнообразные виды отдыха и туризма не конкурировали, а удачно дополняли друг друга. Сочетание пляжного отдыха, активного и познавательного туризма с лечением позволит здравницам и пансионатам края привлечь больше клиентов, омолодить целевую аудиторию, заинтересовать зарубежных гостей, повысит популярность санаторно-курортного лечения Краснодарского края и как следствие пополнить краевой бюджет.

Нельзя не отметить, что 56 % опрошенных признались, что санаторно-курортный и туристический комплекс Краснодарского края, по их мнению, не всегда может конкурировать с популярными зарубежными комплексами. И в первую очередь многие потребители были не удовлетворены качеством сервиса на туристских предприятиях Кубани, что также объясняет их более низкую популярность среди отечественного населения, чем зарубежных курортов, где, как правило, обслуживание посетителей находится на ступень выше. Недостаточно качественный сервис на российских курортах можно связать и с несовершенством российского законодательства в туристской сфере и с необходимостью принятия новых положений, стандартов в туристском и в частности гостиничном бизнесе.

Большинство респондентов никогда не посещали курорты Краснодарского края в межсезонье. Основная проблема состоит в том, что большая часть инфраструктуры черноморских небольших курортов, почти всех курортов побережья Азовского моря и горно-предгорных территорий края не приспособлена для приема посетителей в межсезонье. Этим же объясняется низкий уровень обслуживания прибывающих в это время посетителей, что иногда влечет за собой последующее распространение негативной информации о курортах края в целом.

Наряду с Кавказскими Минеральными водами, Краснодарский край считается наиболее доступной к посещению по транспортной доступности и уверенности в безопасности туристским регионом России. Это определяет положительные результаты деятельности по активному усовершенствованию санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края соответствующими краевыми органами, и в том числе Министерством курортов и туризма Краснодарского края.

Рисунок 3. Процентное соотношение материальных затрат на отдых жителей и гостей Краснодарского края

Проанализировав далее наши маркетинговые исследования, укажем, что:

80 % респондентов готовы потратить от 10 до 20 тыс. руб.

10 % – 5-10 тыс. руб.

6% – 20-40 тыс. руб.

4% – менее 5 тыс. руб.

Представленные результаты исследования позволяют составить относительно определенный образ санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края в сознании российского потребителя, а именно жителей и гостей Краснодарского края. К сожалению, данный образ основывается в основном на субъективных стереотипах и иногда на неудачных опытах отдельно взятых потребителей. С этим же связана недостаточная развитость и недостаточная конкурентоспособность курортно-туристического комплекса Краснодарского края с качественным сервисом зарубежных аналогов. Хотя нужно отметить, что Краснодарский край обладает уникальным разнообразием природно-рекреационных ресурсов, а побережье Черного моря в пределах края расположено на такой же географической широте (43-45° с.ш.), что и курорты Адриатики, Итальянской и Французской Ривьер [2, с.112].

В Стратегии развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края до 2020 года [3, с.72] проведена оценка состояния отрасли, установлены преимущества перед конкурентами, проведен анализ возможностей и угроз, оценен инвестиционный потенциал. Имеющийся потенциал отрасли и цели, поставленные в Стратегии, позволят довести до совершенства туристский продукт Краснодарского края, тем самым приблизив его к мировым стандартам.

Использованные источники:
1. Горбачев А.А., Руденко Э.А. Стратегия семейного и делового отдыха: 10 советов по организации бюджетного туризма // Курорты. Сервис. Туризм. 2016. №2 (31). С. 31-36.
2. Геращенко И.Н. Особенности природно-ресурсного потенциала Черноморского побережья Краснодарского края // Современные научные исследования: исторический опыт и инновации: сб. матер. Межд. науч.-практ. конф. «Современные научные исследования: исторический опыт и инновации». Краснодар: ИМСИТ, 2015. 172 с.
3. Климовских Н.В. Инвестиционная привлекательность Краснодарского края: результаты анализа и оценки // Теория и практика развития социокультурной сферы. Сборник научных статей. 2015. № 3. С.72-77.

Гималетдинова А.А.
студент
Воробьёва Е.А.
студент
ФГБОУ ВО Стерлитамакский филиал БашГУ
Ахметова А.Т.
научный руководитель, ст. преподаватель
Российская Федерация, г. Стерлитамак

СУРРОГАТНОЕ МАТЕРИНСТВО

В статье анализируются основные моменты правового регулирования суррогатного материнства с участием генетических родителей ребенка и женщиной являющейся суррогатной матерью.

Ключевые слова: суррогатное материнство, суррогатная мать, правовое регулирование института суррогатного материнства.

SURROGACY

The article analyzes the main aspects of legal regulation of surrogacy involving genetic parents of the child and the woman is the surrogate mother.

Tags: surrogacy, surrogate mother, legal regulation of surrogacy institute

В современном обществе проблема бесплодия является актуальной, в этой связи отмечается значительный рост количества бездетных семей, которые до последнего желают иметь собственных детей, несмотря на трудности, в виде отсутствия естественной способности к зачатию, вынашиванию и рождению.

Многие семьи, желая оставить после себя потомство, отдают предпочтение не усыновлению чужих детей, а ищут иные способы решения проблемы, прибегая за помощью к вспомогательным репродуктивным технологиям, к которым и относится суррогатное материнство. Так данная процедура помогает избежать ощущения неполноценности бесплодных партнеров, а так же проблем, которые ведут к нарушению взаимоотношений

с супругом и распаду семей.

В настоящее время для вынашивания оплодотворенной в искусственных условиях яйцеклетки и рождения полноценного ребенка все чаще используется суррогатная мать.

Необходимо подчеркнуть, что кроме генетических нарушений здоровья партнеров, столь большую роль в бесплодии представляют социальные факторы, которые в итоге приводят к бесплодию.

Современная медицина располагает большим арсеналам средств, используемых для лечения бесплодия. При этом прибегая к ЭКО у бесплодных пар есть все шансы получить желанную беременность и предотвратить рождение ребенка с генетическими нарушениями.

Среди применяемых вспомогательных репродуктивных технологий на сегодняшний день все большее распространение получает и технология суррогатного материнства. Суррогатное материнство может быть частичным, когда предполагается использование яйцеклетки суррогатной матери и семени генетического отца, и полным, когда используются половые клетки обоих супругов (генетических родителей).[82]

Между женщиной, которая вынашивает ребенка и супругами, которые являются генетическими родителями, вынашиваемого ребенка заключается договор, согласно которому суррогатная мать донашивает, рожает и передает ребенка на усыновление его генетическим родителям.

В России данная технология суррогатного материнства активно функционируют более чем в 20 городах. Однако российское законодательство регулирует лишь отдельные аспекты суррогатного материнства.

В федеральном законе «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» предусматривается право женщины на искусственное оплодотворение, а так же дается понятие суррогатное материнство, которое подразумевает вынашивание ребенка по соглашению для другой женщины.[83]

Суррогатной матерью, согласно данному закону может быть женщина в возрасти от 20 до 35 лет, которая имеет не менее одного здорового собственного ребенка, а также получившая медицинское заключении об удовлетворительном состоянии здоровья и давшая письменное добровольное согласие на медицинское вмешательство. Так же суррогатной матерью может быть женщина, состоящая в браке, но при письменном согласии своего супруга.

Семейный Кодекс РФ содержит в себе лишь отношения, которые возникает между родителями и детьми, а сама процедура суррогатного материнства и сущность договора между суррогатной материю и генетическими родителями ребенка даже не упоминается.

---

[82] **Дронова Ю.А. Что нужно знать о суррогатном материнстве. М.: Городец, 2007 г.**

[83] Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации".

Таким образом, институт суррогатного материнства в России надлежащим образом не урегулирован, и поэтому перед бесплодной семейной парой ставится задача по поиску суррогатной матери, которые могут привести к неблагоприятным последствиям.

Правовое регулирование института суррогатного материнства имеет большое значение, так как призвано определять правовые направления суррогатного материнства, формы и методы его осуществления, а так же порядок применения данной процедуры.

Семейный кодекс РФ не защищает ни одну из сторон от недобросовестного отношения второй стороны, но в свою очередь охраняет интересы суррогатной матери. И только после отказа суррогатной матери от ребенка, генетические родители приобретают законные права на материнство и отцовство.

Так же Семейным кодексом не предусмотрен срок согласия суррогатной матери на передачу ребенка его генетическим родителям, но согласно Федеральному закону "Об актах гражданского состояния" период, установленным законодательством для регистрации рождения ребенка в органах ЗАГСа, не должен превышать одного месяца.

Согласие суррогатной матери, должно быть выражено в письменной форме и удостоверено руководителем медицинского учреждения, в котором была произведена имплантация эмбриона. А супругам в таком случае должна быть выдана справка этого медицинского учреждения о рождении у них ребенка, которая затем представляется в органы ЗАГСа для регистрации рождения ребенка. Регистрация рождения ребенка и запись о родителях выполняется по правилам, предусмотренным семейным законодательством, отец и мать, состоящие в браке между собой, записываются родителями ребенка в книге записей рождений по добровольному заявлению каждого из них.

В силу материнских чувств, суррогатная мать имеет полное право оставить себе генетически чужого ребенка, официально считаясь его матерью и не дать согласия на запись в качестве родителей ребенка его генетических родителей.

Таким образом, на данном этапе российское законодательство в части правового регулирования института суррогатного материнства к сожалению не совершенен. В России необходим правовой акт, который будет регулировать всю сущность процедуры и оформление договорных отношений не только суррогатной матери и генетических родителей ребенка, но и других лиц, участвующие в данных правоотношениях.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993г.) (с учетом поправок, внесенных в Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008г. N 6-ФКЗ, от 30.12.2008г. N 7-ФКЗ, от 05.02.2014г. N 2-ФКЗ, от 21.07.2014г. N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации

от 04.08.2014г. N 31, ст. 4398.
2. Семейный Кодекс Российской Федерации от 29.12.1995г. N 223-ФЗ (ред. 28.12.2004г.) // СЗ РФ. 01.01.1996г. N 1. - Ст. 51.
3. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации". – ст. 55.
4. Борисова Т.Е. Суррогатное материнство в Российской Федерации: проблемы, теории и практики. М.: Проспект, 2012 г.
5. Дронова Ю.А. Что нужно знать о суррогатном материнстве. М.: Городец, 2007 г.

УДК 314.3

Гиниятова Ф.Ф.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

РОЛЬ СЕМЬИ В ПРОЦЕССЕ ВОСПИТАНИЯ ЛИЧНОСТИ

Аннотация: *В статье рассмотрена роль семьи в процессе рождения и воспитания подрастающего поколения. Показана важность института семьи в выполнении воспитательной функции и формировании социальных качеств личности.*

Ключевые слова: *семья, родители, ценности, дети, рождение, воспитание.*

Семья, как социальный институт, играет первостепенную роль в обеспечении жизнедеятельности общества и выполняет следующие функции репродуктивную, воспитательную, экономическую, бытовую и рекреационную. Важнейшей функцией семьи, наряду с репродуктивной, является воспитательная. В этом заключается, на наш взгляд, главное предназначение семьи [4].

С того момента, как ребенок родился, и начал обживаться в мире, он начал обучаться. Обучаясь, ребенок постоянно воспитывается. Процесс воспитания направлен на формирование социальных качеств личности, на создание и расширение круга ее отношений к окружающему миру – к обществу, к людям, к самому себе. Чем шире, разнообразнее и глубже система отношений личности к различным сторонам жизни, тем богаче ее собственный духовный мир [1].

В семье ребёнок приобретает убеждения, общественно одобряемые формы поведения, необходимые для нормальной жизни в обществе. Именно в семье проявляется в наибольшей степени индивидуальность ребёнка, его внутренний мир. Родительская любовь помогает раскрыть, обогатить эмоциональную, духовную и интеллектуальную сферу жизни детей [2; 7].

Роль семьи в жизни ребенка неизмеримо велика по своей важности. В семье должна проходить вся его жизнь. Ребенок, живя в семье, переживает всю гамму чувств и взаимоотношений в ней. Даже в самой «плохой» семье

вырабатывается нечто, незаменимое для ребенка.

Таким образом, можно сделать вывод, что семья – это первая школа общения ребенка. В семье ребенок учится уважать старших, заботиться о престарелых и больных, оказывать посильную помощь друг другу. В общении с близкими ребенку людьми, в совместном бытовом труде у него формируется чувство долга, взаимопомощи.

Принципиально важно знать родителям то, что ребенок с самого рождения исключительно эмоционально чувствителен, а его эмоциональное состояние определяется тем, как он видит свой мир: своих родителей, свой дом, самого себя. Если его мир враждебный, отталкивающий, не любящий, то тревожность влияет на его речь, поведение, способность общаться и учиться. Своим поведением ребенок постоянно спрашивает родителей: «Вы меня любите?». И ответ для него исключительно важен. Он должен диктоваться не только чувством безусловной любви, но и поведением родителей, проявляющих в своих поступках безоговорочную любовь [3].

Иногда взаимоотношения между родителями и детьми перерастают в битву противостояния воли и характера. Прежде чем наказать ребенка, родители должны разобраться, что неправильно в их взаимоотношениях и, чего они могут ожидать и требовать от своего ребенка. Надо всегда помнить, что недостаток твердости у родителей и незнание границ, а вовсе не любовь и нежность, вырабатывают у ребенка вседозволенность [8].

Бесспорно, нелегко дается воспитание. Но не стоит откладывать на потом налаживание отношений и чем порочнее они станут, тем спокойнее будет в вашем доме.

Основными условиями успеха в воспитании детей в семье можно считать наличие нормальной семейной атмосферы, авторитета родителей, правильного режима дня, своевременного приобщения ребенка к книге и чтению, к труду [5].

Характерные для российского общества социально-экономические преобразования существенно повлияли на жизнедеятельно сть подрастающего поколения, оказав негативное воздействие на его ду ховнонравственное состояние и поведение. Отклонения в поведении дете й и молодежи свидетельствует чаще всего о серьезных нарушениях в ж изни семьи [9].

Конфликт в отношениях родителей и детей редко возникает случа йно и внезапно. Сама природа позаботилась о взаимной привязанности родителей и детей, выдав им своеобразный аванс в чувстве любви, пот ребности друг в друге.

Семейное воспитание очень результативно, так как осуществляется непрерывно и одновременно охватывает все стороны формирующейся личности. Оно строится на основе устойчивых контактов и эмоциональн ых отношений детей и родителей между собой. Глубокий постоянный п сихологический контакт с ребенком – это универсальное требование, которое в одинаковой степени может б

ыть рекомендовано всем родителям. Контакт необходим в воспитании к аждого ребенка в любом возрасте. Причем роль идет не только об есте ственных чувствах любви и доверия, но и об ощущениях детьми своей безопасности, защищенности, возможности делиться переживаниями, пол учать помощь от взрослых [3].

Конечно, подростку еще далеко до истинной взрослости – и физически, и психологически, и социально. Он объективно не может включиться во взрослую жизнь, но стремится к ней и претендует на р авные с взрослым права. Новая позиция проявляется в разных сферах, чаще всего – во внешнем облике, в манерах.

Важнейшей особенностью подростков является постепенный отход от прямого копирования оценок взрослых к самооценке, всё больше оп ора на внутренние критерии. Представления, на основании которых у п одростков формируются критерии самооценки, приобретаются в ходе ос обой деятельности – самопознания. Основной формой самопознания подростка является срав нение себя с другими людьми: взрослыми, сверстниками [6].

Итак, стиль взаимоотношений подростка с родителями, существую щий в семье, оказывает большое влияние на развитие личности и на ф ормирование стиля отношений подростка к другим людям. Правда порой именно в этот период подросток сталкивается с негативн остью, а порой и нежеланием или даже неспособностью взрослых (пре жде всего родителей) понять и принять его взрослость [2].

В заключение отметим, что общество, накладывая на семью определенные социальные обязательства, осуществляет контроль за выполнением ею воспитательной функции. В этом случае семья выступает уже в роли социального института, который несет ответственность за отношение между членами семьи, родственниками. «Каждый из нас – это половина человека» – говорил Платон, семья же – обретение целостности. Признание приоритета проблем личности, её социального благополучия усиливают «позицию» института семьи в выполнении воспитательной функции и формировании духовно-нравственных качеств подрастающего поколения [4].

Использованные источники:

1. Ковалёв С.В. Психология современной семьи. М., «Просвещение», 2001.
2. Социология: Тощенко Ж.Т. Социология: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 640с.
3. Давлетгаряева Р.Г. Воспитание как определяющий фактор дальнейшего развития человечества. В сборнике: Современный мир: экономика, история, образование, культура сборник научных трудов. Уфа, 2005. С. 301-304.
4. Игебаева Ф.А. Семья как базовый агент социализации личности. //Инновационная наука. Международный научный журнал, 2016. №1. – С.170 –171.

5. Игебаева Ф.А. Роль семьи в системе воспитания подрастающего поколения. // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2016, № 1 – С.47 – 49.
6. Назаров Т.З., Алехина Е.Н. Разводы в современной семье: психология или экономика /Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета. 2015. С. 349-353.
7. http://moluch.ru/archive/104/24281/
8. http://festival.1september.ru/articles/313555/
9. http://diplomba.ru/work/111015

Гирфанова И.Н.
Мустафина Д.И.
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РАБОТЫ И ДВИЖЕНИЙ ПЕРСОНАЛА

Girfanova I.N.
Mustafina D.I.
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Bashkir State Agrarian University», Ufa, Russia

THE ANALYSIS OF SECURITY AND MOVEMENTS OF PERSONNEL

Аннотация. Рассмотрены показатели обеспеченности работы и движений персонала, а также структура рабочей силы.

Summary. *Considered indicators of security and movements of personnel and structure of the labour force.*

Ключевые слова: Трудовые ресурсы, рабочая сила, коэффициенты оборота, производительность труда

Keywords: Labor resources, the labor force, the coefficients of turnover, productivity

При изучении показателей трудовых ресурсов в первую очередь обращается внимание на то, как организация обеспечена необходимым персоналом. С этой целью рассматриваются:

-состав и структура промышленно-производственного персонала;

-обеспеченность организации и ее подразделений рабочими, административно-управленческим персоналом;

- обеспеченность квалификационным составом работающих;

- движение рабочей силы.

При анализе численности рабочей силы следует учитывать, что ее недостаток приводит к отступлению от установленной технологии и непроизводительным выплатам, а излишек-к недогрузке рабочих и использованию рабочей силы не по прямому назначению и снижению производительности труда.

В ходе анализа численности рабочей силы необходимо выявить реальное положение дел с обеспеченностью организации кадрами.

Наиболее ответственный этап в анализе обеспеченности предприятия рабочей силой-изучение ее движения. Анализ движения численного состава работников предприятия должен дополнить анализ персонала в целом, чтобы выявить выявить основные тенденции развития. Движение кадров предназначено для приведения вакантных рабочих мест потребности в труде соответствующего качества. В качестве примера возьмем организацию ОАО «Башкирское шахтопроходческое управление».

Показатели движения рабочей силы ОАО «БШПУ» в 2013-2015 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели движения рабочей силы в ОАО «БШПУ» в 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Принято на предприятие	263	92	163
2. Выбыло из предприятия	233	237	203
в том числе:			
по сокращению	10	6	10
на пенсию	5	21	6
по собственному желанию	110	90	98
призыв в армию	4	2	3
за нарушение трудовой дисциплины	0	2	0
естественная убыль	8	3	3
перевод на другие предприятия	79	107	75
по окончании сроков договора найма	14	5	7
по другим причинам	3	1	1
3. Среднесписочная численность	950	968	971

Как видно из таблицы 1, в 2013 г. количество принятых превысило количество выбывших работников. В 2014-2015 гг. мы видим совершенно иную картину: численность выбывших работников чуть больше численно принятых. Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующих движение рабочей силы и детализирующих особенности этого оборота. На основе таблице 1 рассчитываются коэффициенты общего оборота, оборота по приему, оборота по выбытию, текучести и постоянства кадров:

-Общий коэффициент оборота (Ко)-отношение суммы принятых и уволенных к среднесписочному числу рабочих.

-Коэффициент оборота по приему (Коб.пр.)-отношение числа

выбывших за период к среднему списочному числу работающих за тот же период.

-Коэффициент оборота по выбытию (увольнению) (Кв) - отношение числа выбывших за период к среднему списочному числу работающих за тот же период.

-Коэффициент текучести (Кт) – отношение числа выбывших за период по причинам, характеризующим излишний оборот, к среднему списочному числу работающих за тот же период.

-Коэффициент постоянства состава персонала (постоянства кадров) (Кп.с.) – отношение числа работников, проработавших весь период, среднему списочному числу работающих за тот же период.

Таблица 2

Коэффициенты оборота рабочей силы ОАО «БШПУ» в 2013-2015 гг.

Коэффициенты	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Общего оборота	52,5	44,3	37,6
Оборота по приему	27,6	19,8	16,7
Оборота по выбытию	24,5	24,4	20,9
Текучести кадров	11,5	9,5	10
Постоянства кадров	72,3	79,5	83,2

В 2013-2015 гг. в ОАО «БШПУ» наблюдается понижение коэффициента общего оборота. В 2013 г. он составил 52,5%, в 2014 г. – 44,3%, в 2015 г. – 37,6%, что объясняется уменьшением числа принятых и выбывших работников. Также видим, что снижаются коэффициенты оборотов по приему и выбытию работников. Это связано с тем, что уменьшается число принятых и выбывших работников.

Высокий коэффициент текучести кадров (11,5%) негативно сказывается на результатах деятельности предприятия. Текучесть кадров означает, что в течение года организация принимает и готовит новых специалистов, которые, как правило, не сразу начинают выполнять нормы выработки. Их производительность ниже, чем у постоянных кадров в силу отсутствия или недостатка опыта. Порой возникает необходимость переучивания или продолжения обучения уже на практической основе.

На предприятии достаточно уравновешенная половозрастная структура и структура персонала по рабочему стажу. Эту структуру можно охарактеризовать как сбалансированную с учетом специфики деятельности ОАО «БШПУ», с некоторым преобладанием зрелых и опытных работников. Это связано с тем, что при создании в ОАО «БШПУ» были направлены квалифицированные кадры, имеющие опыт работы в горной промышленности, так как только при наличии опытного персонала возможно успешное функционирование предприятия. Велика доля и молодых кадров, в возрасте до 30 лет и со стажем до 10 лет, что объясняется активной политикой ОАО «БШПУ» по привлечению молодых специалистов. Также нужно отметить, что специфика деятельности предприятия в горнодобывающей отрасли предопределяет преобладание мужчин в общей

численности персонала, как среди руководителей, так и среди рабочих.

Использованные источники:

1. Аблеева, А. М.Факторная оценка эффективности использования основных фондов сельского хозяйства [Текст] / А. М. Аблеева // Региональная экономика: теория и практика. - 2012. - № 19. - С. 26-34.
2. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 448 с.
3. Мулюкова, Г. Р. Управленческие, информационные и социальные проблемы устойчивого экономического развития АПК [Текст] / Г. Р. Мулюкова // Научное обеспечение устойчивого функционирования и развития АПК, - Уфа, 2009. - Ч. IV. - С. 161-164.

УДК 339.187.44 (470)

Глотова И.И., к.э.н.
доцент, заведующая кафедрой
«Финансы, кредит и страховое дело»
Дашян К.А.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития франчайзинга в современной России. Франчайзинг становится популярным направлением бизнеса в России, так как он является эффективным инструментом быстрого развития малого бизнеса. В настоящее время многие развивающиеся компании в России используют франчайзинг как один из основных способов повышения дохода.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, предпринимательская деятельность, концепция, франчайзинг в России.

In the article the problems and prospects of development of franchising in Russia. Franchising is a popular business in Russia, as it is an effective tool for rapid development of small business. Currently, many developing companies in Russia using the franchising as one of the main ways of increasing income.

Key words: franchising, franchise, business concept. franchising in Russia.

Чем же привлекателен франчайзинг? Элементы, присущие франчайзингу, позволят:

- привлечь значительные иностранные инвестиции в российскую экономику;
- усилить правовую защищенность малого предпринимательства; создать новые рабочие места;
- инициировать разработку новых идей, методов и технологий в малом бизнесе;

- построить комплексную систему практического обучения для малого предпринимательства без создания каких-либо специальных учебных структур и программ;
- привлечь значительные иностранные инвестиции в российскую экономику [4].

На сегодняшний день, лишь несколько российских регионов используют франчайзинг достаточно широко. Прежде всего, это крупнейшие экономические центры – Москва и Санкт-Петербург. Наиболее привлекательными городами являются, по их мнению, являются Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Самара, Тольятти, Екатеринбург, Новосибирск, Владивосток, Иркутск, Краснодарский край. Это связанно с тем, что идет тенденция бурного развития регионов, которые инвестиционно более привлекательны и в которых существует множество свободных рыночных ниш для ведения бизнеса на основе франчайзинга.

Франчайзинг может стать реальным инструментом для вывода российской экономики на мировой рынок, но при условии, что создаются пакетные предложения. Дело в том, что франшиза подразумевает не только разрешение на использование бренда, но и определенный набор услуг, который сопровождает бизнес.

Российский рынок франчайзинга в 2015 году продолжал расти. Основная причина состоит в том, что в условиях нестабильной экономической ситуации люди не рискуют начинать бизнес «с нуля» и все чаще обращают внимание на франшизы. Стоит отметить, что бренды, которые развиваются по франчайзинговой модели, показывают более высокие результаты, чем компании, которые работают по обычной модели.

По данным Российской академии франчайзинга (РАФ), основная тенденция на этом рынке в 2015 году – «медленный, но неуклонный» рост (по итогам года 15%). Он вызван тем, что:

- все больший интерес к франшизам проявляют представители среднего и малого бизнеса;
- повысился интерес к «недорогим» франшизам;
- аналитики прогнозируют, что в связи с ростом спроса на франшизы, возможно, будут меняться условия кредитования;

Перспективы у данного направления весьма неплохие. По данным консалтингового агентства «Франкон», наиболее востребованы франшизы в сфере торговли (47%), общепита (15%) и услуг: фитнеса, красоты, здоровья и другие (35%) [2].

Проанализировав деятельность франчайзинга в России можно выделить ряд сложностей, которые препятствуют его развитию. Основными трудностями, тормозящими продвижение франчайзинга, являются:

- нечеткая нормативно-законодательная база в отношении франчайзинга,
- отсутствие государственной поддержки, поддержки территориальных административных органов власти в части выделения предприятиям

подходящих помещений из муниципальной собственности,

- проблемы финансово-кредитного характера, ограниченного доступа к финансовым ресурсам.

Существует целый ряд причин, тормозящих развитие франчайзинга в нашей стране, но, несмотря на все выявленные проблемы, он остается самым надежным вариантом организации бизнеса в рыночной системе. Новый потенциал для развития рынка франчайзинга РАФ видит в активном использовании интернета и социальных сетей для продвижения франчайзинговых концепций. Так, в феврале 2015 года ассоциация договорилась с компанией «Google» об использовании ее сервисов, а силами РАФ было разработано новое мобильное приложение, которое позволит франчайзинговым компаниям «дотянуться» до каждого пользователя устройств на базе Android и iOS.

Еще одним трендом 2015 года, по данным РАФ, является развитие франчайзинга в «нетрадиционных» областях: сельском хозяйстве и переработке, строительстве и производстве строй- материалов, ветеринарии, ЖКХ (все, что связано с B2B- или B2C-сервисами по обслуживанию объектов жилья, детских площадок, сетей, дорог и прочее) [3].

Касаясь перспектив на 2016 год, глава РАФ отметил, что ассоциация продолжит работу по продвижению российских брендов за рубежом путем участия в международных выставках [3].

Использованные источники:

1. Воробьёв К.В., «Франчайзинг в России: проблемы и перспективы развития» // VIII Международная студенческая электронная научная конференция. «Студенческий научный форум 2016».
2. Российская ассоциация франчайзинга (РАФ). [Электронный ресурс]. URL: http://rusfranch.ru/ (дата обращения: 26.07.16).
3. Статистика развития франчайзинга на российском рынке. [Электронный ресурс]. URL: дата обращения: 26.07.16).

Глушенкова Т.С.
студент 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е. В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Имущественное страхование — это отрасль, обеспечивающая страховую защиту имущественных интересов страхователей и застрахованных, связанную с владением, использованием и распоряжением принадлежащим им имуществом, материальными ценностями.

По договору имущественного страхования одна сторона (страховщик)

обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы) (п. 1 ст. 929 ГК РФ).

При заключении договора имущественного страхования у страхователя или выгодоприобретателя присутствует особый интерес — имущественный. Такие интересы перечислены в п. 2 ст. 929 ГК РФ. В соответствии с этой статьей к ним относятся:

• риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;

• риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам — риск гражданской ответственности;

• риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов — предпринимательский риск.

Объектом страхования в имущественном страховании являются материальные ценности, которые могут быть застрахованы. Такие как, здания, урожай сельскохозяйственных культур, автомашины, домашнее имущество.

Имущественное страхование может быть как добровольным, так и обязательным.

Срок страхования имущества устанавливается исходя из интересов страхователя обычно от 1 месяца до 1 года или более — при добровольном страховании. Договор страхования имущества вступает в силу с момента уплаты страховой премии или первого страхового взноса, если договором не предусмотрено иное.

При обязательном страховании имущества его страховая защита продолжается весь период эксплуатации (использования) объектов. Экономическое содержание имущественного страхования заключается в организации особого страхового фонда, предназначенного для возмещения ущерба его участникам, который возник в результате причинения вреда. Застрахованным может быть имущество, как являющееся собственностью страхователя (участника страхового фонда), так и находящееся в его владении, пользовании и распоряжении. Страхователями выступают не только собственники имущества, но и другие юридические и физические лица, несущие ответственность за его сохранность. Условия страхования

чужого и собственного имущества могут существенно различаться, что отражено в конкретных правилах страхования.

Существует множество видов имущественного страхования. Все их можно сгруппировать по следующей схеме:

1) сельскохозяйственное:

• сельскохозяйственных культур;

• животных;

• прочего имущества сельскохозяйственных предприятий;

2) транспортное:

• страхование грузов;

• судов;

• авиационное;

3) страхование имущества юридических лиц (все, что не входит в сельскохозяйственное и транспортное страхование);

4) страхование имущества физических лиц:

• строений;

• животных;

• домашнего имущества;

• транспортных средств граждан.

Имущественное страхование заключается в обеспечении возмещения, прежде всего прямого фактического ущерба, восстановления погибших (поврежденных) объектов. Кроме того, имущественное страхование предусматривает проведение мероприятий по предотвращению или снижению потерь, обеспечению сохранности застрахованного имущества. Выполнение этой роли достигается применением юридических норм, предписывающих выполнение страхователем определенных превентивных работ, стимулированием этих мер через систему скидок-накидок платежам и ограничения выплат возмещения, а также путем отчисления части страховых платежей на финансирование соответствующих предупредительных мероприятий.

Таким образом, имущественное страхование - одна из важнейших отраслей страхования. Данная отрасль страхования является выгодной как для страхователя, позволяющая им сохранить свое имущество, так и для страховщика.

Использованные источники:

1. Никушина А.Е., Бенько Е.В. Трудности и перспективы развития страхового дела в РФ В сборнике: Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях сборник статей международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 50-52.

Глущенко А.В.
студент 4 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
Россия, г. Ростов-на-Дону

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Аннотация: В статье рассматривает система государственного регулирования российского страхований, основные тенденции в системе российского страхового рынка и перспективы развития.

Ключевые слова: страховой рынок, российское страхование, государственное регулирование.

Эффективное функционирование страхового рынка в Российской Федерации зависит от достаточно развитой правовой базы страховой деятельности. Правовое регулирование страховой деятельности основывается на общем и специальном законодательстве.

Общее законодательство охватывает правовые нормы, регулирующие деятельность всех субъектов права. К ним относятся Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, законы и правовые акты, имеющие статус кодекса. Нормы общего законодательства создают условия для формирования специального страхового законодательства.

Специальное страховое законодательство регулирует страховые отношения и включает Указы Президента Российской Федерации, федеральные законы, нормативные акты Правительства РФ, министерств и ведомств по страховой деятельности.84

С 1 сентября 2013 года и по настоящий момент страховой надзор в Российской Федерации осуществляется департаментом страхового рынка при Центральном банке РФ.

Основные функции надзорного органа:

- совершенствование страхового законодательства, правил стандартизации, методик и других документов, регулирующих рынок страховых услуг в РФ;
- надзор за соблюдением требований законодательства участниками страхового рынка;
- расчет тарифных ставок по видам страхования, а также контроль за тарифной политикой страховых организаций;
- координация профобъединений страховщиков;
- контроль субъектов страхового рынка по части предупреждения их банкротства и восстановления платежеспособности.

Функции надзора за страховыми компаниями в Российской Федерации:85

1. Разработка и внедрение проектов, регламентирующих

[84] Ахвледиани, Ю. Тамбиева "Страхование" 2012 г. С- 25

[85] Голышева Е.Е., Сперанский С.Н., Тиомиров С.В. Факторы развития страового рынка: региональный аспект. //Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. - №1. - С. 16-21.

нормативно-правовые акты в страховой сфере;

2. Опубликование официальных разъяснений, пояснений и комментариев нормативно-правовых актов, касающихся сферы страхования;

3. Контролирование соблюдения законности в области страховой деятельности;

4. Создание и применение санкций к участникам ранка страхования, которые нарушили законодательство, регулирующее страховую сферу;

5. Методологическое руководство ведомств, министерств, органов исполнительной власти в сфере страхования;

6. Проведение государственной политики в сфере страхования;

7. Профессиональная аккредитация и лицензирование участников рынка страховых услуг;

8. Международное представление интересов Российской Федерации, касающихся сферы страхования;

9. Защита социальных рисков посредством обязательных видов страхования;

10. Контроль за инвестиционной деятельностью, платежеспособностью и тарифной политикой страховых организаций.

В части регулирования страхового рынка после перехода к мегарегулированию произошли кардинальные изменения. Безусловно, строгость и качество надзора повысились. существенно жестче стали меры к нарушителям нормативов и ключевых требований к участникам рынка.

Необходимые меры – переход страховых организаций на новые план счетов бухгалтерского учета и отраслевые стандарты бухгалтерского учета, электронного документооборота, и внедрение отраслевых стандартов бухгалтерского учета, основанных на Международных стандартах финансовой отчетности, а также внедрение единого унифицированного формата предоставления отчетности XBRL ужесточение регулирования качества активов и введение института спецдепозитария; введение обязательных актуарных заключений и системы внутреннего контроля, внедрение бюро страховых историй и многие другие регулятивные и организационные новации конечно же двигают рынок вперед и в будущем снизят уровень системных рисков, повысят прозрачность и финансовую устойчивость.

Однако стоит заметить, что в условиях непростой макроэкономической ситуации, стагнации страхового рынка и постоянного роста уровня убыточности быстрая и одновременная имплементация столь большого числа нововведений зачастую драматически ухудшает финансовый результат, так как приводит к значительному росту издержек, а также к ускоренным изменениям в организации процессов, что чревато сбоями и ошибками внедрения.

ВСС призывает и дальше развивать коммуникации с регулятором, поддерживать конструктивный диалог, совместными усилиями развивать

рынок и повышать финансовую устойчивость его участников, но учитывая экономическую ситуацию давать и антикризисные отсрочки и послабления по введению наиболее масштабных новаций и более жестких требований к страховщикам.

Особенно важно отметить, что важные инициативы ВСС, направленные в частности в Банк России – в том числе предложения по антикризисным мерам для страхового рынка – были реализованы и обеспечили поддержку отрасли (в частности, временная отмена переоценки рыночных активов и повышение тарифов по ОСАГО, что позволило избежать коллапса системы обязательного страхование автогражданской ответственности).86

Ощутимым результатом взаимодействия с органами власти стала разработка законопроекта о саморегулируемых организациях на финансовом рынке. В настоящее время в финальную стадию вступает процесс создания единой СРО, так называемого «союза союзов» в страховании. Консолидация рынка позволит оперативнее решать как проблемы отрасли, так и обеспечивать выполнение регулятивных задач.

Ключевая задача развития рынка – повышение качества услуг и активная работа с потребителями страховых услуг и жалобами граждан. В этой части уже есть результаты по линии работы омбудсмена. Мы видим совместную задачу по дальнейшему повышению доверия граждан и бизнеса к страхованию, в том числе и в части большей прозрачности и стандартизаций договорных условий, политики осуществления выплат и контроле в рамках СРО.

Кроме того, очень оперативно, и главное, без привлечения государственных инвестиций начало работать Бюро Страховых Историй. Потенциал повышения эффективности работы страховщиков, снижения уровня мошенничества в результате работы БСИ огромен. Это высвободит непроизводительные издержки и потери и сможет снизить убыточность на рынке без повышения тарифов в основных видах страхования.

Нельзя не отметить важнейшие новации на рынке автострахования – электронный полис и единую методику оценки. Это революционные изменения, которые были внедрены в 2015 году, и их позитивное влияние на работу всей системы мы уже видим.

Вопрос ближайших нескольких лет – это завершение процесса гармонизации страхового законодательства стран Евразийского экономического союза. ЦБ РФ, ВСС, представители Евразийской экономической комиссии совместно осуществляют меры по реализации интеграционных процессов.

В СМИ ведется разъяснительная кампания о необходимости страхования и отказа от иждивенческой позиции, в частности, приводились

[86] Золотарева В.П. Роль страхования в ускорении инвестиционных процессов пореформенной России // Российское предпринимательство. — 2016. — Том 17. — № 7. — с. 919–930.

данные о несопоставимо низкой цене страхового полиса при высоких гарантиях получения существенной компенсации при стихийных бедствиях.

Другой широкой темой, которая потребовала проведения разъяснительной и информационной кампании в СМИ, стал кризис на рынке туроператоров, который возник летом 2014 года. Кроме того, оперативных комментариев представителей союза требовали проблемные ситуации, связанные со страхованием выезжающих за рубеж граждан. После появления проблем на туристическом рынке страховщики выступили с законодательными инициативами об отмене страхования в качестве гарантии для туроператоров и поправки, совершенствующие нормы о выезжающих за рубеж гражданах.

Несмотря на усилия, предпринимаемые игроками рынка и регулятором, по-прежнему много вызовов. В ближайшем будущем в том числе необходимо совершенствование требований к надежности страховщиков в социально значимых видах страхования, законодательное закрепление продуктов unit-linked, принятие эффективных мер против страхового мошенничества, создание и совершенствование процедуры санации, банкротства, введения временной администрации и передачи портфеля.87

Предстоят огромная законотворческая работа (в отношении страхования жилья, медицинского страхования, агрострахования и т.д.), разработка стандартных правил, продолжение действий по повышению финансовой грамотности и созданию благоприятного имиджа страхования и страховщиков.

Наиболее существенное торможение произошло в страховании имущества предприятий, заемщиков и КАСКО. Вслед за сокращением темпов роста ухудшились финансовые результаты. Сегодня наибольшие проблемы выделяются в автостраховании. Рентабельность собственных средств представителей страхового рынка снизилась до минимального значения за предшествующие 5 лет — до 6,1 %. Страховые компании приняли определенные меры для увеличения тарифов КАСКО и санации портфелей. Тем не менее, бизнес автострахования остался убыточным. Наиболее остро для рынка страхования в 2013 году встал вопрос увеличения тарифов ОСАГО. Из движущей силы ОСАГО преобразовалось в главный источник проблем страховых компаний:

- в течение 11 лет размеры страховых тарифов не изменялись;
- инфляция никак не учитывалась;
- в расчет не брались структурные изменения автомобильного парка, увеличение цен на автозапчасти, рост стоимости ремонта и другое.

Первая причина, пожалуй, самая главная. Несмотря на изменения экономики, государство не поднимало государственный тариф. Убыточность

[87] Масленников О.В. Влияние урбанизации на страховую деятельность / О.В. Масленников //Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. - 2014.- №4 (40) - С.100-103.

росла и автострахование потянуло вниз вслед за собой общие показатели.

Кроме того, сейчас обостряются взаимоотношения страховщиков со своими клиентами. Первой причиной этому стало регулирование данной сферы Законом о правах потребителей. Сложности обусловлены и тем, что нынче страховщики обязаны урегулировать убытки в течение 20 дней. Однако, это довольно сложно, особенно в случае проявления мошеннических деяний. К примеру, в европейских странах для этого дается 60 дней, то есть в 3 раза больше.

Оценивая в целом страховой рынок, стоит отметить положительный факт появления его регулятора в лице Центрального Банка. Данный подход имеет видимые преимущества — ЦБ видит весь финансовый рынок, а не только отдельные секторы. Сами страховщики отметили данное событие своей удачей при вхождении в 2015 год вместе с мощным регулятором.

Для всех 2014 год оказался очень трудным. Несмотря на то, что рынок добился реформы ОСАГО, он претерпел множество отрицательных событий:

- рост убыточности в автостраховании;
- негативное развитие судебной практики;
- увеличение мошенничества.

В кризисную стадию перешло и автоКАСКО. Рентабельность бизнеса рухнула вместе с падением рубля. Одновременно страховой рынок утрачивал силы на:

- снижении в ряде отраслей программ страхования;
- спаде платежеспособного спроса.
- Возможные перспективы защиты на перестраховочном рынке сразу же перекрывались санкционными ограничениями.

В текущем году ожидается в общем углубление кризиса на рынке страхования. Многие его представители уже в конце 2014 года стали сокращать персонал, серьезно сокращать бюджеты, экономить на всем, чем возможно. По оценкам экспертов, рост рынка в случае ухода страны в стагнацию составит не более 5–10 %. Некоторые предвещают и еще меньше. Среди главных сил выделяют:

- корректировку по ОСАГО;
- рост и развитие страхования жизни и КАСКО.

Вследствие сокращения медицинских бюджетов, возможно подрастет и медицинское страхование. При этом предполагается, что добровольное медицинское страхование и страхование жизни увеличатся значительнее КАСКО и ОСАГО, тормозящиеся снижением спроса на автотранспорт, обусловленного, в свою очередь, резким ростом цен. Как отмечается аналитиками, негативные тренды в нашей экономике окажут пагубное влияние на корпоративный сектор. Некоторые представители страхового рынка видят более позитивное будущее, чем рыночные тенденции. Однако, вероятнее всего, это опасные и глубокие заблуждения. Ведь страхование —

это производная от макроэкономики. О неутешительной ситуации свидетельствуют прогнозы по производственному сектору, продажам на автомобильном и туристическом рынках.

Современный российский страховой рынок находится в худшей ситуации, характеризующейся:

- резким сокращением темпов прироста страховых взносов;
- драматическим ростом убыточности;
- достижением минимального значения за последние 5 лет рентабельности собственных средств страховщиков;
- постоянным откладыванием решения таких жизненно значимых для рынка страхования вопросов, как увеличение тарифов по ОСАГО в автостраховании и введение налоговых льгот в страховании жизни граждан.

Проблемы отсутствия стимулирования страхования жизни, включая отсутствие льгот в налогообложении, предусмотренные стратегией развития страховой деятельности[88], все еще не решены. Российская экономика все еще никак не может начать использовать возможность страхования жизни в качестве источника «длинных денег». Все еще не реализованы, предусмотренные дорожной картой стратегии, важнейшие для рынка меры:

- включение представителей страхового рынка в пенсионную систему страны;
- выравнивание налогообложения с Негосударственным Пенсионным Фондом по корпоративным пенсиям;
- введение для физических лиц налоговых льгот.

Отсутствие желания некоторых государственных структур в России решать насущные проблемы рынка страхования деструктивно.

В свою очередь, любые вопросы касательно развития отдельных сегментов данного рынка необходимо решать параллельно. Иначе долгосрочная стагнация не минуема.

Таким образом, сегодня российский рынок страхования только частично выполняет свою социально-экономическую функцию. Эта отрасль обеспечивает юридические лица и граждан лишь основной защитой от возможных рисков. Она не является серьезным элементом развития финансового сектора страны, не играет существенной роли в андеррайтинге медицинских рисков и в финансовом обеспечении по старости граждан.

Одновременно с этим в некоторых сегментах серьезно искажена конкурентная среда высокой зависимостью в продажах от посредников и преобладанием андеррайтинга на основе денежных потоков. Страхователями выплачиваются премии, значительно превышающие по размеру те, что выплачиваются в иных странах, страховые компании несут

[88] «Расходы населения России в условиях санкций и девальвации рубля» (Материалы XXII международной научно-практической конференции, 2–3 апреля 2015 г., Москва).

убытки, а посредники получают всю прибыль.

Таким образом, в виду того, что сложившаяся на рынке страхования в России ситуация только прогрессирует, без проведения реформы регулирования не обойтись.

Использованные источники:

1. Ахвледиани, Ю. Тамбиева "Страхование" 2012 г.
2. Голышева Е.Е., Сперанский С.Н., Тиомиров С.В. Факторы развития страового рынка: региональный аспект. //Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. - №1.
3. Золотарева В.П. Роль страхования в ускорении инвестиционных процессов пореформенной России // Российское предпринимательство. — 2016. — Том 17. — № 7.
4. Масленников О.В. Влияние урбанизации на страховую деятельность / О.В. Масленников //Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. - 2014.- №4 (40) .

УДК 336.027

Глущенко Е.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и Кредит»
Неронова А.В.
студент 4 курса
факультет «Финансы и Кредит»
Бондарчук О.П., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Статья посвящена вопросам управления денежными потоками хозяйствующего субъекта, рассмотрены проблемы ликвидности ресурсов организации, рассмотрена модель Баумоля – Тобина, разработаны мероприятия по повышению эффективности управления денежными потоками.

Ключевые слова: денежные потоки, ликвидность, активы, обязательства.

Article is devoted to questions of management of cash flows of an accounting entity, problems of liquidity of resources of the organization are considered, Baumol's model – Tobin is considered, actions for increase in effective management of cash flows are developed.

Keywords: cash flows, liquidity, assets, liabilities.

В условиях рыночной экономики хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает стратегию своего развития. Достичь поставленной цели возможно с помощью управления денежными потоками. Зная принципы и методы организации и эффективного управления денежными потоками, можно самостоятельно финансировать финансово – экономическую деятельность без привлечения инвесторов.

Денежные средства – наиболее ликвидный актив организации, который важно поддерживать на оптимальном уровне. С одной стороны, высокая ликвидность показывает на то, что экономический субъект сможет в короткие сроки выполнить свои обязательства, но с другой стороны – высокая ликвидность означает нерациональное использование имеющихся активов, не вовлеченных в оборот.

Грамотное финансирование активов – важная задача для любой организации. Управление денежными потоками представляет собой совокупность методов, инструментов и приемов целенаправленного, постоянного воздействия со стороны финансовой службы на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Управление денежными потоками осуществляется на основе информации бухгалтерского и управленческого учета.

Управление ликвидностью можно осуществлять с помощью наиболее популярной модели Баумоля – Тобина, которая базируется на выводах, к которым пришли У. Баумоль и Дж. Тобин примерно в одно и то же время независимо друг от друга в середине XX века. Модель основана на определении оптимальной суммы наличных денег путем сопоставления убытков в виде недополученного на эту сумму банковского процента и стоимостной оценки экономии времени от более редких посещений банка. Согласно данной модели спрос на деньги прямо пропорционален доходу и обратно пропорционален процентной ставке. Главным недостатком модели является то, что в ней не учитывается сезонность и цикличность, свойственные большинству денежных потоков [2, с. 66].

Сбалансированность денежных потоков по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам является важной задачей в управлении денежными потоками. Для эффективного управления денежными потоками в целом необходимо внедрить в организации систему планирования, учета, анализа и контроля [1, с. 50].

В результате осуществления этих мероприятий хозяйствующий субъект сможет сократить текущие потребности посредством увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также рациональной структуры денежных потоков, эффективно использовать временно свободные денежные средства, осуществляя финансовые инвестиции, обеспечить профицит денежных средств и необходимую платежеспособность организации в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого

временного интервала. Синхронизация представляет собой регулирование притоков и оттоков с целью поддержания оптимального остатка денежных средств. Также при мониторинге равномерности и синхронности формирования положительного и отрицательного денежных потоков используется динамика денежных потоков, рассчитывается среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации и коэффициент корреляции.

Таким образом, можно сделать вывод, что управление денежными потоками является важным элементом финансовой политики экономического субъекта, от которого зависит вся система организации. От его качества, эффективности зависит устойчивость хозяйствующего субъекта в настоящий период времени, результаты его финансово – хозяйственной деятельности и развитие в будущем в целом.

Использованные источники:

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М., 2015.
2. Эффективное управление денежными потоками как важный рычаг финансового менеджмента / Аббасов С.А.// Российское предпринимательство.. - № 14(236). – С. 84-90, 2013.

Гнида В.П.
студент 3 курса, гр. 05001421
Луговская М.В.
научный руководитель, ассистент
Институт Управления, НИУ «БелГУ»

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Когда у нас уже есть штат, состоящий из подготовленных, умелых и энергичных людей, в качестве следующего шага надо стимулировать их творческие способности.
А. Морита

Аннотация статьи: в статье представлена роль стимулирования и мотивации трудовой деятельности. Выделены основные составляющие системы мотивов и стимулов труда.

Ключевые слова: мотивация, труд, стимулирование, предпринимательство, менеджмент

Существует три основные школы управления: школа научного управления Фредерика Тейлора, школа административного управления Анри Файоля, и школа человеческих отношений Э. Мэйо. Последняя, на мой взгляд, внесла огромный вклад в развитие менеджмента и применяется до сих пор.

Самыми крупными основоположниками в развитии “школы человеческих отношений” считаются Мэри Паркер Фоллет и Элтон Мэйо. М.П.Фоллет считается первооткрывательницей менеджмента как “обеспечение выполнения работы с помощью других лиц”. Что касается Э.Мэйо, его знаменитый эксперимент, проводимый на Уэстерн Электрик в 1927г, открыл новое направление в теории управления. Он акцентировал свое внимание на человеческом аспекте и определял его, как самое эффективное в управлении своей организацией или предприятием[1].

Мотивация труда - это стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей [2].

Исследования, проводимые Э.Мэйо в Хоторне, показали, что:

1. Социальные и психологические потребности человека точно так же эффективны в качестве стимулом, как и деньги
2. Социально- психологическое взаимодействие в рабочей группе так же важно, как и организация выполняемой работы
3. Нельзя игнорировать человеческий фактор при любом правильном планировании управления

По оценкам западных специалистов, 30- 50% работников побуждаются к эффективной работе деньгами. Остальных побуждают к действию более возвышенные потребности: в знаниях, авторитете, творчестве. Людьми движут нравственные идеалы, великие цели, моральные убеждения, привычки, традиции и т.д.

Что бы все цельно понять суть мотивации, нужно уяснить такие понятия как потребность и вознаграждение.

Потребность, нужда́ — внутреннее состояние психологического или функционального ощущения недостаточности чего-либо, проявляется в зависимости от ситуационных факторов [3]. Вознаграждение- денежная оплата труда работников в виде заработной платы и премиальных выплат, зависящая от количества и качества труда. При комиссионном вознаграждении торговых работников оплата труда зависит от денежного оборота, от денежной выручки при продаже товаров[4].

Самой известной теорией мотивации, является иерархическая теория потребностей, разработанная Абрахамом Маслоу. На рисунке 1. представлена эта иерархия [5].

Рис. 1. Иерархия потребностей по А.Маслоу

Важно отметить, что нет никого лучшего способа мотивации. У каждого человека свои потребности, цели, моральные принципы, и то, что может быть приемлемо для одного человека- абсолютно противоречит другому. Основная задача менеджера-знать личные и общественные интересы сотрудников, а также мотивационную структуру человеческого поведения. Важно, чтобы любое решение было гласным, понятным и правильным. Если говорить людям, что вы от них ожидаете, то можно влиять на уровень выполнения ими своей работы, таким образом мотивируя их.

Использованные источники:

1. Казначевская Г.Б. Менеджмент: учебное пособие для бакалавров/Г.Б.Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова. – Ростов н/Д:Феникс, 2о13.-365.
2. Электронный ресурс. http://www.aup.ru/books/m64/4_3.htm
3. Электронный ресурс. Глоссарий. http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RPuywlhtuxyo
4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Б-ка словарей "ИНФРА-М").
5. Воропаев С.Н., Ермохин В.Д. Менеджмент.- М.:КолосС, с.54.

УДК 001.201

Говдя В.В., доктор экономических наук
профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет»
Путилина К.О.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И ИСЧИСЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ КОЛОСОВЫХ

В данной статье рассматривается проблема совершенствования учета затрат и определения себестоимости продукции зерновых колосовых культур. Рассказано о зерновой отрасли в сельском хозяйстве. Рассмотрена эффективность организации ООО «Кубанские аграрные технологии». Приведены меры по снижению себестоимости зерновой продукции.

Ключевые слова: зерновые колосовые, затраты, калькуляция, себестоимость, совершенствование

Govdya V.V., Doctor of Economics, professor
Head of the department "Financial accounting"
Kuban state agrarian university named I. T. Trubilina,
Russia, Krasnodar
Putilina K. O.
student
3 course, faculty "Accounting and financial"
Kuban state agrarian university named I. T. Trubilina,
Russia, Krasnodar

FEATURES OF THE COST ACCOUNTING AND CALCULATION OF COST OF PRODUCTS OF GRAIN GRAINS

In this article the problem of enhancement of the cost accounting and determination of cost of products of grain grains of cultures is considered. It is told about a grain industry in agricultural industry. Efficiency of the LLC «Kubanskiye agrarnye tekhnologii» organization is considered. Measures for decrease in cost value of grain products are given.

Keywords: grain grains, costs, calculation, cost value, enhancement

Зерновая отрасль является ведущей в сельском хозяйстве, так как она обеспечивает производство более половины всего стоимостного объема сельскохозяйственной продукции. Более того, зерновые колосовые в севообороте аграрных формированию занимают более половины всех площадей, а выручка от продажи зерна обеспечивает ведение расширенного воспроизводства.

Зерно – это одно из самых важных элементов пищевого сырья и по праву считается национальным достоянием России, обеспечивая основу

стабильности сельскохозяйственного производства. Зерну принадлежит особое место в формировании продовольственных ресурсов страны. От уровня развития зернового хозяйства зависит не только удовлетворение потребности населения в главном продукте - хлебе, но и развитие других отраслей агропромышленного комплекса.

Зерно – это важнейший экспортный продукт. Чем больше зерновые ресурсы страны, тем крепче внешнеполитические позиции государства на мировом уровне.

Поэтому очень важно вести правильный учет затрат и исчисления себестоимости зерна. Ведь именно учет затрат является важнейшим инструментом управления экономическим субъектом. Необходимость учета затрат на производство растет по мере того, как усложняются условия хозяйственной деятельности и возрастают требования к повышению эффективности производства. Экономические субъекты, пользующиеся хозяйственной самостоятельностью, должны иметь четкое представление об окупаемости различных видов готовой продукции, эффективности каждого принимаемого решения и их влияние на финансовые результаты.

Эффективно управлять производственно-финансовой деятельностью сельскохозяйственных организаций позволяет достоверная информация о формировании себестоимости. А правильное отражение фактических затрат на производство продукции в документах о финансово-хозяйственной деятельности является основной целью учета затрат и исчисления себестоимости продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, что данная тема не только актуальна на сегодняшний день, но и была и будет актуальной в ближайшем будущем.

Рассмотренные выше проблемы характерны для всех аграрных формирований, в том числе и для ООО «Кубаньагротех». Для того, чтобы оценить эффективность данной организации воспользуемся показателями таблицы 1.

Таблица 1 – Основные показатели эффективности производства зерна озимых зерновых в ООО «Кубаньагротех»

Показатель	Годы			2015 г. в : к	
	2013	2014	2015	2013 г.	2014 г.
Площадь посевов, га	1042	909	1180	113,2	
- озимых зерновых	506	420	489	96,6	
Урожайность с 1 га, ц	28,63	26,76	29,97	104,7	
Себестоимость 1 ц, руб.	606,23	769,44	551,63	91,1	
Трудоемкость производства 1 ц, чел.-ч	0,63	1,003	0,45	71,4	
Реализовано зерна, ц	49167	21965	33091	67,3	
Цена реализации 1 ц, руб.	697,66	929,39	1069,75	153,3	
Рентабельность производств, %	15,97	14,14	54,41	х	х

За исследуемый период площадь посевов увеличилась на 138 га, или 13,2 %; Урожайность так же возросла и составила 29,9 ц с 1 га, или увеличилась на 5,0 %. Это связано с своевременным и правильным использованием операций технологии. Затраты труда на 1 ц уменьшились на 0,18 чел.-ч, или на 28,6 %.

Себестоимость 1 ц зерна снизилась на 54,6 руб., или на 8,9 %. Снижение себестоимости зависит от целого ряда факторов, которые можно разделить на внутренние и внешние. Например, внедрение передовой техники и технологии, рациональная организация труда и управления и др.

Рентабельность производства зерна озимых зерновых культур за три исследуемых года увеличилась, и в 2015 г. составила 54,4 %. Увеличение произошла в 2,4 раза. Это означает, что общество экономически эффективное и конкурентное в своей сфере деятельности.

Так как рентабельность организации растет, то и возрастают требование к управлению факторами ее определяющими. С нашей точки зрения, в организации нужно вести научно обоснованный и рациональный режим учета затрат.

Калькуляция, как элемент метода производственного учета, в свою очередь позволяет принимать более рациональные управленческие решения, сравнивать фактические затраты с плановыми (нормативными) затратами как в целом по организации, так и по центрам затрат, полнее использовать резервы экономии. Особенно высока роль калькуляции в современных условиях, когда каждому центру затрат необходимо соизмерять свои расходы с доходами, а экономия производственных затрат становится основным источником прибыли.

Своевременный учет затрат позволяет полно и достоверно отразить фактические затраты на производство, вести контроль за экономным и рациональным использованием всех компонентов аграрного производства: земли, материальных, трудовых и других ресурсов, за соблюдением планов, смет по обслуживанию производства и управлению.

Известно, что продукция растениеводства делится на: основную, побочную, сопряженную.

Основная продукция в зерновой производстве – это чистое зерно после подработки, очистки и сушки. Побочная продукция получается в силу биологических особенностей и производственных условий одновременно с основной, но имеет второстепенное значение (солома, полова). А сопряженной продукцией являются зерновые отходы.

Для составления калькуляции необходимо:

1) определить затраты по погибшим посевам и списать их по назначению:

Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»,

Кредит субсчета 20-1 «Растениеводство»;

2) оприходовать продукцию обкосов полей:

Дебет счета 10 «Материалы»,

Кредит субсчета 20-1 «Растениеводство»;

3) определить количество основной, сопряженной и побочной продукции на основании акта сортировки и сушки

Дебет счета 43 «Готовая продукция»,

Дебет счета 10 «Материалы»,

Кредит субсчета 20-1 «Растениеводство».

Побочная продукция учувствует в калькуляции только в том случае, если она используется в хозяйстве.

Объектами калькуляции по зерновым культурам являются основная продукция – зерно, и побочная - солома. Отнесение затрат на солому производится исходя из затрат в хозяйстве на уборку, прессование, транспортировку, скирдование и другие работы по заготовке соломы. Используемые зерновые отходы с примесью зерна при расчете переводят в полноценное зерно исходя из данных лабораторного анализа по определению процента содержания зерна в отходах.

Существуют следующие методы распределения затрат:

1) коэффициентный способ распределения затрат;
2) стоимостной метод (оценивается в средних ценах реализации);
3) способ исключение затрат (из общей суммы затрат).

Методы, используемые при исчислении себестоимости продукции, зависят от технологии производства и содержания приказа об учетной политике организации.

При исчислении себестоимости важное значение имеет определение места окончательного включения затрат в себестоимость.

Калькуляционной единицей считается 1 ц чистого зерна.

Исчислим себестоимость продукции зерновых колосовых, применяя способ исключение затрат в ООО «Кубаньагротех».

В сельскохозяйственной организации ООО «Кубаньагротех» получено с убранных площадей 36041 ц зерна в первоначально оприходованной массе. Зерно в физической массе после доработки составило 35359 ц. Следовательно, 682 ц зерновых отходов. Затраты на возделывание составили 19505000 руб. Солома в организации не используется.

Рассчитаем себестоимость калькуляционного объекта и калькуляционной единицы: 19505000/35359= 551,63 руб.

На основании формы № 9-АПК «Отчет о производстве, затратах, себестоимости реализации продукции растениеводства» по зерновым культурам себестоимость 1 ц зерна в физической массе после доработки в 2015 г. составляет 551,63руб.

Корректирование плановой себестоимости до уровня фактической себестоимости представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет калькуляционной разницы по зерну и зерновым отходам, 2015 г.

Вид продукции	Выход продук-ции, ц.	Фактическая себестоимость, руб.		Плановая Себестоимость, руб.		Калькуля-ционная разница, руб.
		всего	на 1 ц	всего	на 1 ц	
Зерно	35359	19505000	551,6	19281263	545,3	223737
Зерноотходы	682	161770	237,2	163953	240,4	-2183
Итого:	х	19666770	х	19445216	х	221554

Калькуляционная разница по зерну оказалась положительной, т. е. фактические затраты оказались больше плановых на 223737 руб. Эти затраты списываются на субсчет 90-2 «Прочие расходы». А по зерновым отходам калькуляционная разница была отрицательной, т. е. фактические затраты оказались меньше плановых на 2183 руб. Эту запись по счетам следует произвести методом «красное сторно» на счет 10-13 «Корма».

Для того чтобы снизить себестоимость зерна, можно сделать следующие:

- уменьшить стоимость семян, при помощи уменьшения себестоимости собственных семян;
- уменьшить стоимость удобрений, для этого стоит использовать минеральные удобрения, навоз;
- уменьшение стоимости средств защиты, путем выращивания наиболее устойчивых к различным заболеваниям;
- уменьшение затрат на производство, за счет роста производительности труда и экономического использования материальных средств.

Использованные источники:

1. «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и выхода продукции в растениеводстве» (утв. Минсельхозом РФ 22.10.2008) // Консультант плюс.
2. Петров, В.П. Совершенствование учета затрат в производстве / В.П. Петров Э.Р. Садриева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий 2010 г. — №2.
3. Постникова, Л. В. «Учет затрат и исчисление себестоимости зерновых»" - Журнал «Учет в сельском хозяйстве» № 6, июнь 2009 г.

УДК 336.717

Говенько И.А.
студент магистратуры 1 курса
финансово-экономический факультет
Брянский государственный университет
Россия, г. Брянск

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

Статья посвящена рассмотрению путей решения проблемы улучшения жилищных условий посредством жилищного ипотечного кредитования.

Ключевые слова: кредит, коммерческий банк, ипотека, процент.

student of a magistracy of 1 rate Govenko I. A.
financial and economic faculty
Bryansk state university
Russia, Bryansk

MORTGAGE LENDING IN RUSSIA

Article is devoted to consideration of solutions of a problem of improvement of housing conditions by means of housing mortgage lending.

Keywords: credit, commercial bank, mortgage, percent.

В настоящее время одним из путей решения проблемы улучшения жилищных условий является жилищное ипотечное кредитование. Будучи обеспечено реальной собственностью граждан на недвижимость, оно могло бы дать приток денежных средств на рынок жилья, оживить строительство и сопряженные с ним секторы промышленности, сохранить и расширить рабочие места, повысить доходы населения и бюджетов всех уровней. Поэтому необходимо использовать те реальные условия и возможности, которыми располагают сегодня регионы, чтобы создать необходимые организационные, правовые и финансовые предпосылки для подъема массового строительства жилья с использованием рыночных и государственных (муниципальных) механизмов регулирования процессов в этом социально важном секторе экономики.

Суть долгосрочного ипотечного жилищного кредитования сводится к созданию рыночной системы ипотечных кредитов гражданам на цели приобретения готового жилья, как на первичном (вновь построенное жилье, продаваемое застройщиками), так и на вторичном (уже имеющееся в частной собственности жилье) рынках жилья. В большинстве стран мира приобретение жилья в кредит является не только основной формой решения жилищной проблемы, но и сферой экономической деятельности, ключевую роль в которой играют банковские и другие кредитные структуры. Государство же выполняет вспомогательную функцию через установление общих правил, обеспечивающих эффективность взаимодействия всех участников процесса жилищного кредитования, а также при необходимости прямым или косвенным образом использует бюджетные средства для привлечения дополнительных частных инвестиций в жилищную сферу и

оказания содействия гражданам в приобретении жилья [1].

Ипотечное кредитование представляет реальную альтернативу прибыльного вложения средств. Приобретение недвижимости с использованием ипотечного кредита в странах Западной Европы и США достигает 70-90% всех сделок. В России этот показатель на сегодняшний день составляет 5-10%. Если рассмотреть объем ипотечных кредитов по отношению к ВВП, то в России он не превышает 1-2%, в то время как, например, в Норвегии он достигает 90% от ВВП.

Понятие «ипотека» означает залог недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором. При ипотечном кредитовании заемщик получает кредит на покупку недвижимости или другие цели. Его обязательством перед кредитором является погашение кредита, а обеспечивает исполнение этого обязательства залог недвижимости. Недвижимость, приобретенная с помощью ипотеки, является собственностью заемщика кредита с момента приобретения. Термин ипотека в России обычно применяется в связи с решением жилищных проблем [2].

Самый распространенный вариант использования ипотеки в России - это покупка квартиры в кредит. Закладывается при этом, как правило, вновь покупаемое жилье, хотя можно заложить и уже имеющуюся в собственности квартиру. Ипотечные кредиты выдаются банками, и условия кредитования у всех разные. На государственном уровне в России ипотека находит поддержку в виде разработанного ипотечного законодательства, а так же специально созданных государством ипотечных агентств.

Существует два основных взгляда на ипотеку. Первый и наиболее распространенный можно условно назвать «потребительским». В рамках этого упрощенного взгляда все представления об ипотеке укладываются и исчерпываются отношениями между ссудозаемщиком и ипотечным банком по поводу получения и обслуживания конкретного единичного кредита.

Второй взгляд «профессиональный», рассматривает ипотеку не на уровне отдельного кредита, а в качестве целостной и самовоспроизводимой подсистемы финансового рынка.

Характерной чертой профессионального взгляда на ипотеку является расширение цепочки взаимоотношений участников со схемы «заемщик – кредитор» к схеме «заемщик - конечный инвестор». При таких крайних полюсах наиболее четко вырисовывается то, что банки и прочие финансовые институты, в сущности, выполняют посреднические, обслуживающие функции в продвижении временно свободных средств потенциальных инвесторов к ссудозаемщикам. Вместе с тем именно профессиональный взгляд на ипотечное кредитование наиболее четко показывает ключевую организующую роль в нем целостной и взаимоподчиненной инфраструктуры, обеспечивающей в узком смысле определенную траекторию, а в более широком - воспроизводство всей системы ипотечного бизнеса [3].

Наиболее важная особенность этой системы проявляется в ее делении на первичный и вторичный рынки закладных.

На первичном рынке кредитор и заемщик непосредственно вступают в договорные отношения друг с другом. Например, коммерческий или ипотечный банк предоставляет гражданам кредит. Участниками первичного рынка выступают, с одной стороны, граждане, которым выдается этот кредит, а с другой - коммерческие банки, ипотечные компании и другие учреждения, предоставляющие гражданам кредиты под залог недвижимости.

На вторичном рынке осуществляется продажа закладных по уже предоставленным ипотечным кредитам (ссудам), т. е. компания, предоставившая кредит под залог недвижимости, выпускает ценные бумаги, обеспеченные закладными, и затем продает их другим инвесторам.

Данная схема предполагает следующую модель взаимоотношений участников:

- клиент обращается в ипотечный банк за кредитом. Эти учреждения создают первичный рынок закладных;
- кредитор может сохранять выданные закладные в собственном портфеле ценных бумаг или продать их другим инвесторам. Эти инвесторы создают вторичный рынок закладных;
- покупая закладные, инвесторы обеспечивают кредиторов дополнительными денежными средствами для предоставления новых кредитов;
- эмиссионно-финансовая компания (реинвестор, ЭФК) также может сохранять ипотечные кредиты в собственном инвестиционном портфеле, альтернативным вариантом является формирование пакетов закладных и выпуск на этой основе ценных бумаг, обеспеченных закладными (Mortgage -- Backed Securities, MBS);
- далее цикл повторяется, когда первые финансовые учреждения предоставляют гражданам новые кредиты под залог недвижимости, опираясь на финансовые ресурсы, мобилизованные на вторичном рынке.

Таким образом, регулируется поток ресурсов между кредиторами первичного рынка, которые открывают закладные, и инвесторами на рынке капиталов, которые покупают ценные бумаги, обеспеченные закладными. При этом инвесторы, покупая закладные у кредиторов первичного рынка, восполняют их ресурсы для предоставления новых кредитов; расширяют доступность фондов для открытия закладных, выпуская ценные бумаги, обеспеченные неделимым пулом закладных (ипотек), полученных от кредиторов. Гарантия в своевременной выплате держателем ценных бумаг их номинальной стоимости и сравнительно высоких процентов привлекает новых инвесторов.

Использованные источники:

1. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Актуальные направления развития аутсорсинга в сфере страховых услуг//Интеллект. Инновации. Инвестиции. №5: - Оренбург, 2016. С. 9-13.

2. Беспалова О.В. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: Учебное пособие / Брянск, 2016. 152 с.
3. Куликов А. Г. Деньги, кредит, банки. - М.: «КноРус», 2013. - 656 с.

УДК 343.133

Говорунова О.Д.
студент, 4 курс
юридический факультет
Колесник Д.Г.
студент, 4 курс
юридический факультет
Шарно О.И., к.ю.н.
научный руководитель, доцент
кафедра конституционного и муниципального права
Волгоградский государственный университет
Россия, г. Волгоград

ЗАКОН О «ЗЕЛЕНОМ ЩИТЕ»: ПОНЯТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: *В статье рассматривается такое нововведение как создание лесопарковых зеленых поясов, а именно правовой статус этих зон, и трудности, которые могут возникнуть в ходе реализации нормативных положений.*

Ключевые слова: *лесопарковые зеленые пояса, закон о «зеленом щите», охрана окружающей среды, защита земель.*

Одной из новелл нашего законодательства, вступающих в силу в новом году с 1 января, является закон, предусматривающий возможность создания вокруг городов лесопарковых зеленых поясов – зон с ограниченным режимом природопользования и иной хозяйственной деятельности, также известный как закон о "зеленом щите".

Так, в соответствие с ним Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ "Об охране окружающей среды" будет дополнен соответствующей главой IX.1. "Лесопарковые зеленые пояса"[89].

В преддверии года экологии возникает вопрос, не являются ли нововведения лишь декларативным способом продемонстрировать важность заботы об окружающей среде? Принятый в первом чтении законопроект можно было бы определить именно так, однако на этапе подготовки ко второму чтению концепция законопроекта изменилась, в частности было внесены более конкретные нормы, например, определяющие какие территории не подлежат включению в лесопарковый зеленый пояс.

[89] Федеральный закон от 3 июля 2016 г. N 353-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об охране окружающей среды" и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части создания лесопарковых зеленых поясов"// Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/71435428/#block_624 (дата обращения: 17.12.16)

Следовательно, лесопарковые зеленые пояса, создаваемые в целях реализации конституционного права граждан на благоприятную окружающую среду, включают в себя лесные территории и территории зеленого фонда в границах городских населенных пунктов, прилегающих к указанным лесам или составляющие с ними единую естественную экологическую систему, в состав которых не могут быть включены загрязненные территории, земельные участки с объектами капитального строительства, участки, зарезервированные для государственных нужд.

Для определения территорий подлежащих включению в "зеленый щит" с целью предотвращения различного рода махинаций планируется создание региональных мониторинговых групп, которые проанализируют существовавшие ранее проекты по созданию защитных городских лесов и состояние таких лесов в настоящее время, а также определят наиболее проблемные зоны[90].

Для создания зеленого пояса некоммерческие организации и органы власти обращаются с мотивированным ходатайством в общественную палату субъекта РФ, в котором планируется создание зеленого пояса. В течение 30 дней организуются общественные слушания, по результатам которых в случае одобрения большинством соответствующее ходатайство в течение 10 дней обнародуется в Интернете и направляется в региональный законодательный орган, а если защитный пояс планируется создать вокруг города федерального значения или на территориях нескольких субъектов РФ, - в Правительство РФ. Решение о создании такого пояса, о его площади принимается указанными органами в срок не позднее 40 дней с момента поступления документов. Уполномоченные региональные органы власти соответствующего субъекта РФ в течение 180 дней после дня принятия решения о создании зеленого пояса устанавливают его границы. Нарушение правил использования лесов в лесопарковом зеленом поясе влечет наложение административного штрафа на граждан до 5 тыс. руб., на юридических лиц - до 500 тыс. руб. Также, граждане, изъявившие желание на добровольной и безвозмездной основе осуществлять общественный экологический контроль, могут выступать в качестве общественных инспекторов по охране окружающей среды[91].

Чем важны с экологической точки зрения рассматриваемые зоны? Во-первых, тем, что как уже отмечалось, устанавливается ограниченный режим природопользования и иной хозяйственной деятельности, запрещается использование токсичных химических препаратов, в том числе в целях охраны и защиты лесов, размещение отходов производства и потребления I - III классов опасности, создание объектов, не связанных с созданием объектов лесной инфраструктуры, для переработки древесины, разработка месторождений полезных ископаемых, за исключением разработки

[90] Новости в законодательстве// Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/news/809787/ (дата обращения: 17.12.16)
[91] Там же.

месторождений минеральных вод и лечебных грязей, использования других природных лечебных ресурсов, размещение скотомогильников, складов ядохимикатов и минеральных удобрений и некоторые другие запреты. В целом, можно отметить, что данные нормы тесно переплетаются с Лесным Кодексом РФ. Во-вторых, рекультивация нарушенных земель, защита земель от негативных воздействий в лесопарковых зеленых поясах осуществляются в приоритетном порядке.

Несмотря на положительные стороны указанных дополнений, небеспочвенными являются опасения руководителя лесного отдела Гринпис Алексея Ярошенко по поводу нововведений, в результате реализации которых могут возникнуть некоторые трудности. Проблемой может стать создание обширного лесопаркового зеленого пояса вокруг крупного города: большой объем работы составит определение, какие из земельных участков подлежат включению в пояс. Да и сам лесопарковый зеленый пояс - не собственно пояс (более или менее связная условно-природная территория), а скопление разрозненных участков леса на меньшей площади, чем та, которую сейчас занимают лесопарковые и зеленые зоны в понимании лесного законодательства[92].

Но главная опасность нового закона состоит в том, что должностные лица, заинтересованные в вовлечении земель из-под пригородных лесов в коммерческий оборот, могут использовать его для легализации своей деятельности путем смешения и подмены понятий лесного законодательства (лесопарковые зоны и зеленые зоны) и нового закона (лесопарковые зеленые пояса). Существующий режим лесопарковых, зеленых зон и городских лесов защищает их от сокращения площади, а лесопарковые зоны и городские леса - от капитальной застройки. Этот режим часто не соблюдается (лазейки в лесном законодательстве; леса, номинально находящиеся в государственной собственности, имеют условные границы и в основном не поставлены на кадастровый учет) и пригородные леса массово растаскиваются - но те, кто их растаскивают, остро нуждаются в механизме легализации своих новых владений. Новый закон может это позволить: например, путем установления лесопарковых зеленых поясов с учетом всех установленных ограничений, а затем - путем приведения границ лесопарковых зон в соответствие с границами лесопарковых зеленых поясов[93].

Учитывая неоднозначность рассматриваемого закона, на данный момент трудно говорить о последствиях введения его в действие, пока можно делать лишь предположения. Несмотря на приведенную критику по мнению одного из авторов проекта - первого заместителя председателя Комитета Госдумы по промышленности Владимира Гутенёва внимание к закону - осознанная долговременная политика, направленная не на

[92] Лесной форум Гринпис России [Электронный ресурс]// Официальный интернет-портал Greenpeace России. URL: http://www.forestforum.ru/viewtopic.php?t=19755 (дата обращения: 17.12.16)
[93] Там же.

формирование тезисов об обязанности государства обеспечить комфортную среду для жителей городов, а на создание такой среды[94]. Таким образом, судить об эффективности закона можно будет уже в ближайшем будущем.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. N 353-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об охране окружающей среды" и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части создания лесопарковых зеленых поясов"// Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/71435428/#block_624 (дата обращения: 17.12.16)
2. Новости в законодательстве// Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/news/809787/ (дата обращения: 17.12.16)
3. Лесной форум Гринпис России [Электронный ресурс]// Официальный интернет-портал Greenpeace России. URL: http://www.forestforum.ru/viewtopic.php?t=19755 (дата обращения: 17.12.16)

Головко Е.С.
студент
Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО Ставропольский
государственный аграрный университет
РФ, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Большая часть российской экономики занята некоммерческими организациями. Данные организации занимаются оказанием услуг, и их основной целью не является извлечение прибыли. Сначала кажется, что эти организации не уплачивают налоги.

Они не регистрируются как предприниматель, но при этом для выполнения своей основной задачи они предоставляют юридическим и физическим лицам на платной основе услуги и осуществляют приносящую доход деятельность. Поэтому данные организации обязаны уплачивать налог на добавленную стоимость и налог на прибыль, что и обуславливает актуальность данной темы.

НКО не играют особой роли в финансовой системе государства, при этом они являются полноправными участниками налоговых правоотношений.

В соответствии с НК РФ все НКО обязаны предоставлять налоговые декларации, в которые должны быть включены все расчеты по налогам и

[94] Новости в законодательстве// Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/news/809787/ (дата обращения: 17.12.16)

сборам, федерального, регионального и местного уровней.

Налогооблагаемую базу, можно определить как разницу между объемом доходов и расходами.

К доходам НКО можно отнести:

– реализационные доходы от предоставления работ и услуг;

– внереализационные доходы, поступающие от других источников.

В ст. 41 НК РФ установлено что доходом, может считаться лишь экономическая выгода НКО, выраженная в натуральной или денежной форме. НКО осуществляет какую-либо приносящую доход деятельность, для того чтобы поддерживать свою основную деятельность. Соответственно, поступления, которые не принесли НКО выгоды, не учитываются при налогообложении. При уплате налогов учитываются и льготы, которые обусловлены спецификой деятельности НКО.

Именно из-за этой особенности некоторые доходные источники не учитываются. Перечень поступлений, которые при их целевом использовании могут быть исключены из списка доходов, облагаемых налогом на прибыль, определен приказами Минфина России. Многие из образовательных, религиозных, благотворительных, социальных и прочих видов деятельности являются социально значимыми и освобождаются от уплаты налогов. Но следует заметить, что от уплаты освобождается конкретный вид деятельности, а не сама организация.

Не во всех случаях деятельность НКО может освобождаться от налогов лишь по причине социальной значимости. Есть и дополнительные требования, к которым можно отнести:

– наличие лицензии на осуществление определенной деятельности;

– предоставляемая услуга должна соответствовать определенным требованиям (должна быть указана длительность услуги, место её предоставления).

Для получения налоговых льгот некоммерческой организацией должен:

– вестись раздельный учет всех целевых поступлений, которые могут использоваться исключительно в рамках условий их получения;

– в конце финансового периода предоставляться в налоговую инспекцию отчет об использование полученных средств;

– осуществляться учет не только целевых поступлений, но и иных доходов.

Все расходы должны быть оформлены документально. Под экономически обоснованными подразумеваются затраты, которые производятся в рамках установленных нормативами и правовыми актами.

Процесс налогообложения некоммерческих организаций очень сложный. Кроме налога на добавленную стоимость и налога на прибыль, НКО уплачивают большое количество более мелких налогов и сборов.

НКО оказывают значимые для государства услуги, не имея при этом прибыли, поэтому налоговое регулирование государством деятельности

НКО должно работать на снижение уровня налоговой нагрузки на НКО, что поможет расширить спектр предоставляемых услуг, повысить качество, привлечь дополнительные пожертвования и увеличить финансовые ресурсы организации.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О некоммерческих организациях: федер. закон от 12 января 1996 г. №17 – ФЗ // Собр. зак-ва РФ – 1996. - №30
2. Жданкин, Н.А. Налогообложение некоммерческих организаций в России // Экономический журнал. – 2016. – № 7. – С. 13-16.
3. Скляров И.Ю., Специфика налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса в России на современном этапе // Экономика и предпринимательство // Скляров И.Ю., Склярова Ю.М., Лапина Е.Н. – 2015. – С. 1133-1138.
4. Лапина Е.Н., Оптимизация налогового потенциала как основы формирования финансовых ресурсов Ставропольского края // Лапина Е.Н,, Кулешова Л,В,, Мирошниченко Р.В. – 2014. – С. 74-81.
5. Кулешова, Л.В., Налоги и налогообложение в Российской Федерации // Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. – 2011. – С. 56-60.

УДК 621.391.037

Гоношилина И.Г., к.филос.н.
доцент
кафедра «Политология, социология и связи с общественностью»
Головин П.Б.
магистр 1 курса
факультет «Радиотехнический»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ПОЗНАВАТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ СТУДЕНТА В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Специфика системы фундаментального образования в XXI столетии проявляется в том, что любая образовательная система должна быть способна не только вооружать знаниями обучающегося, но и вследствие постоянного и быстрого обновления знаний формировать у них потребность в самостоятельном непрерывном овладении ими. Именно поэтому на первый план выступает задача реализации принципа активности в учении: создание оптимально направленных условий для выявления и развития способностей обучающихся, удовлетворения их интересов и потребностей, развития учебно-познавательной активности и творческой самостоятельности. Для того, чтобы правильно организовать процесс познавательной активности студентов, необходимо выявление и изучение индивидуально-психологических особенностей личности.[1]

Современное общество ставит перед учебными заведениями различного типа цель не только получения знаний, формирование умений и

навыков, но и развитие познавательной активности студентов. Деятельность по преобразованию российских учебных заведений в саморегулирующую систему наталкивается, помимо прочих, на трудности, связанные с очень слабой подготовленностью подавляющего большинства студентов к обучению в новых условиях. Это положение определило огромный спрос нового типа студента - активного и самостоятельного студента.

Проблема развития познавательной активности - одна из приоритетных задач в педагогике. К ней обращаются психологи, педагоги и даже философы. В многочисленных статьях, разнообразных исследованиях, научных трактатах она обросла толкованиями, уточнениями, точками зрения, а со временем была обозначена как центральная педагогическая проблема.[2]

Для правильной организации процесса развития познавательной активности студентов необходимо выявление и изучение индивидуально-психологических особенностей личности обучающегося.

Кроме этого, анализ педагогической литературы выявил необходимость развития познавательной активности на основе интеграции подходов и, особенно, личностно-ориентированного. Е.В. Бондаревская, М.А. Викулина, В.В. Сериков, И.С. Якиманская и другие ученые видят смысл личностно-ориентированного образовательного процесса в том, чтобы обеспечить личностный рост, интеллектуальное развитие и обеспечить формирование в сознании студента целостной картины мира.[1]

Познавательная активность выступает как условие формирования у студентов потребности в знаниях, овладения умениями интеллектуальной деятельности, самостоятельности, обеспечения глубины и прочности знаний. Существует противоречие самого образовательного процесса. С одной стороны, это управляемая педагогическая система и организуемый педагогом процесс, т.е., в некоторой степени, диктат со стороны преподавателя как преподавателя и организатора процесса. С другой стороны, перед преподавателем стоит задача развивать у студентов познавательную активность, которая также предполагает учебно-операциональную, проектировочную и организаторскую самостоятельность. Преподаватель старается максимально приблизить студентов к самоуправлению собственной познавательной деятельностью для самостоятельного продвижения в знаниях и, в то же время, должен сам организовывать учебно-познавательный процесс и управлять им. Мы считаем, что успешность решения проблемы развития познавательной активности во многом определяется позицией преподавателя, его умением применять в процессе обучения инновационные технологии.[3]

Еще К.Д. Ушинский рассматривал активность как познавательную способность, присущую человеку от природы, Однако, чтобы эта способность нашла практическое применение в познавательной деятельности личности, необходимо стремление студента к самостоятельности, которую надо направить на активное и сознательное

освоение знаний, умений и навыков.

В исследованиях таких ученых как И.Я Лернера, Р.А. Низамова, И.Ф. Харламова и др. познавательная активность рассматривается как динамический процесс дидактического взаимодействия обучаемого с объектами познания, направленный на овладение опытом социальной культуры и расширение системы личностных ценностей.

Это общее педагогическое положение имеет особую значимость для системы высшего образования, в рамках которого осуществляется овладение профессией. Формирование у студентов умения самостоятельно пополнять знания, ориентироваться в стремительном потоке информации - одно из направлений совершенствования качества образования.[1]

Поиском путей активизации учебного процесса и познавательной деятельности обучающихся занимались сотни ученых-педагогов страны. Отдельные исследования представляют значительный интерес по оригинальности постановки вопросов, по выдвижению новых гипотез и их доказательств. Наиболее значительное влияние на развитие отечественной дидактики 60 -70-х годов оказали работы М.А. Данилова, Б.П. Есипова, Л.В. Занкова по исследованию гносеологических, логических и дидактических основ учебного процесса.[2]

Также отметим, что проблема активизации познавательной деятельности достаточно хорошо исследована и представлена в психологической литературе. Так, она исследовалась с движением школьников по ступеням познавательной активности (Г.И. Щукина и др.); с внутренней потребностью в активности (В.И. Лозовая и др.); с противоречием между знанием и незнанием (Т.И. Ильина, Л.А. Цветков, Э.В. Ильенков); с совершенствованием процесса обучения подрастающего поколения (Ю.К. Бабанский, П.И. Пидкаси-стый, Г.И. Щукина и др.); с целостностью организации педагогического процесса (П.Ф. Каптерев, А.С. Макаренко и др.). Кроме этого, весомый вклад в решение проблемы познавательной активности внесли диссертационные исследования В.А. Донец, Л.Н. Калашниковой, Н.К. Тамбовцевой, И.Х. Хачи-ровой, Н.М. Яковлевой и др.

Наличие современных подходов к активному обучению в высшей школе (А.А. Вербицкий, Р.А. Низамов и др.) показывают, что сегодня образование должно пониматься не как передача опыта от преподавателя к студенту, а как взаимодействие на основе сотрудничества обучающегося и обучаемого, как равноправных субъектов собственной деятельности.[2]

Таким образом, исследование развития познавательной активности студентов высших учебных заведений является весьма актуальным в связи с необходимостью сохранения целостности и непрерывности образования, изменением общественно-экономических условий в нашем обществе, изменением целей, содержания образования, возникновением новых инновационных по форме образовательных учреждений.

На переломе социально-экономического и образовательного процесса

нашего общества данная проблема приобрела новую тональность. Обучение в высшей школе является сложным дидактическим и одновременно психологическим процессом. Этот процесс обусловлен рядом противоречий, главное из которых - несоответствие традиционных методов и форм обучения и воспитания новым тенденциям развития системы образования, социально-экономическим условиям развития общества.

Использованные источники:

1. Кларин, М.В. Личностная ориентация в непрерывном образовании Текст. / М.В. Кларин // Педагогика. 1996. - № 2. - С. 14.
2. Ш.Лейтес, Н.С. Возрастная одаренность школьников: Учеб. пособие для студ. пед. учеб. заведений Текст. / Н.С. Лейтес М.: Академия, 2000. -318 с.
3. Морозова, Н.Г. Учителю о познавательном интересе Текст. / Н.Г. Морозова. М.: Знание, 1979. - 47 с.

УДК 336.7

Гончарова Е.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М.
доцент
кафедра финансов
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ

Аннотация: *В статье рассматривается степень привлекательности финансовых рынков для частных инвесторов сравнительно с другими формами вложения денежных средств. В статье наглядно продемонстрирована динамика отношения частных инвесторов к банкам за последние несколько лет.*

Ключевые слова: *Частный инвестор, финансовый рынок, рыночный сегмент, техническое посредничество, депозит, лондонский фиксинг.*

In article degree of appeal of the financial markets to private investors compared with other forms of an investment of a money is considered. In article dynamics of the relation of private investors to banks over the past few years is visually shown. Based on it it is possible to determine the necessary area of work of banks for several years ahead.

Keywords: Private investor, financial market, market segment, technical mediation, deposit, London fixing.

На сегодняшний день банки смело можно определить как одно из базовых звеньев для системы развития финансовых отношений в стране, так как именно на основе развития их деятельности формируется реальное

функционирование рыночных механизмов.

Существует два сегмента рынка услуг, которыми может воспользоваться обратившийся в банк частный инвестор. Это банковские вклады непосредственно для населения и другие финансовые рынки (акции, облигации, валюта и многое другое). 90% банков на сегодняшний день работают в сегменте первого типа. Они обладают лицензией или же генеральной лицензией для того, чтобы привлекать вклады от населения [6]. Что же касается второго сегмента, то 10% существующих сегодня банков имеют лицензию для проведения операции такого рода.

Услуги банков для частных инвесторов можно условно поделить на два типа, один из которых относится к категории «техническое посредничество», а второй к категории «эксклюзив».

К первой группе можно отнести все те операции, когда банк осуществляет техническое опосредование на финансовых рынках для частных инвесторах. К примеру, в законодательном акте РФ « О рынке ценных бумаг» четко сказано, что в торгах на фондовой бирже могут участвовать не только брокеры и дилеры [4, с.18]. Остальные лица могут осуществлять операции, исключительно воспользовавшись услугами брокеров.

К категории «техническое посредничество» можно также отнести:

- брокерское обслуживание, при условии которого инвестор имеет доступ к биржевым торгам без непосредственного посредника и может совершать те или иные сделки с ценными бумагами,
- интернет-трейдинг, при условии которого работа с ценными бумагами осуществляется через сеть,
- маржинальное кредитование, в случае которого проводятся торговые операции спекулятивного характера с деньгами и ценными бумагами, предоставляемыми инвестору под залог маржи,
- депозитарные услуги, когда банк хранит сертификат на ценные бумаги или же занимается учетом прав на них,
- сделки типа РЕПО – специфические сделки по продаже ценных бумаг.

На сегодняшний день существует рейтинг банков, которые работают с частными инвесторами. Первое место по количеству зарегистрированных операций принадлежит Сбербанку России, второе – ВТБ. На пятом месте находится Альфа-Банк [6].

К так называемым эксклюзивным слугам для частных инвесторов можно отнести такие процедуры, которые по закону разрешено проводить исключительно кредитным организациям.

Сегодня банковские вклады, оставляемые на определенный срок или же просто до востребования, являются наиболее популярными среди частных инвесторов. В соответствии с результатами социологического опроса, который был проведен НАФИ, хранить деньги именно в банке предпочитают 32 % респондентов. Еще 31 % все еще продолжает хранить

часть своих сбережений в наличных, а все остальное класть в банк. Однако, 21 % предпочитает хранить свои сбережения в наличных, это можно объяснить отзывом лицензий Центробанком РФ. Так, в 2016 г. лицензии лишились 69 банков и 3 НКО. Таким образом с начала года было отозвано почти 10% от общего числа действовавших лицензий

В соответствии с данными, которые предоставляет федеральная служба государственной статистики, мы можем проанализировать динамику объемов привлеченных банками средств.

Рисунок 1 - Динамика изменения объемов банковских вкладов

Общие фонды управления банка представляют собой те деньги, которые объединяют вложения частных инвесторов и управляются специалистами, которые осуществляют инвестирование данных активов в различные рыночные инструменты, такие как ценные бумаги, финансовая документация и различные драгоценные металлы.

Частные инвесторы, которые вкладывают свои сбережения в подобные фонды, получают сертификаты долевого участия, которые подтверждают его право на долю в такого рода фонде. Формируются ОФБУ исключительно под полным управлением банка. Они имеют три преимущества, на которые частные инвесторы всегда обращают внимание. Первое заключается в том, что фонд может осуществлять управление неограниченно крупными суммами. Второе преимущество состоит в том, что управление осуществляет профессиональный сотрудник, который будет инвестировать исключительно в наиболее прибыльные сегменты рынка. Также ОФБУ осуществляет деятельность с такими финансовыми инструментами, которые в современных условиях не могут быть доступными частному лицу. Стратегия подобных фондов четко регламентируется «Инвестиционными декларациями» [2, с.112].

Частный инвестор может осуществить инвестирование в драгоценные металлы несколькими способами. Например, он может физически приобрести золотой слиток, открыть так называемый металлически счет, купить монеты, получить сертификат долевого участия.

Центробанк России «оперирует» двумя курсами стоимости драгоценных металлов: «Лондонским фиксингом» и «учетными ценами»

«Лондонский фиксинг» – результат совещания представителей пяти международных банков, которые проходят по рабочим дням в Лондоне. По

его итогам назначается цена за одну тройскую унцию (31,1034768 грамма) золота, серебра, платины и палладия в долларах США. Система фиксинга позволяет любой заинтересованной стороне, будь то поставщик, потребитель, дилер или инвестор провести сделки по наиболее справедливой цене, которая имеет элемент аукционности [6].

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что с каждым годом частные инвесторы все более активно отдают предпочтение банковским вкладам. Причиной этому являются увеличение надежности банков и, следовательно, рост доверия к ним, наличие специальных выгодных инвестиционных предложений и достаточно высокие процентные ставки.

Использованные источники:

1. Банковское дело / В. Колесников. – М.: Финансы и статистика, 2011
2. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй. / Под ред. О.Н. Садикова. – М.: Юридическая фирма КОНТРАКТ; ИНФРА. М, 2013
3. Общая теория денег и кредита: Учебник. Под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1995
4. Пипко В. А., Булавина Л. Н. Настольная книга бухгалтера и аудитора / Под ред. академика Н. В. Бондаренко. – М.: Финансы и статистика, 2011
5. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г. А. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2-е изд., 2012
6. Чертопруд С. Частные инвесторы идут в банк. Электронный ресурс: http://bankir.ru/publikacii/20110511/chastnie-investori-idyt-v-banki-9841599/

УДК 336.6

Гончарова Е.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М.
доцент
кафедра финансов
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ФИНАНСОВАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ БИЗНЕСА И ПУТИ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ

Аннотация: *В статье рассматривается один из важнейших вопросов ведения бизнеса – финансовый результат бизнеса. Кроме этого, представлены основные пути улучшения финансового состояния предприятий*

Ключевые слова: *Финансовый результат, финансовый анализ, прибыль, убыток, показатель эффективности, бухгалтерская прибыль (убыток) .*

The article discusses one of the most important business issues – the financial result of the business. In addition, presents the main ways of improving the financial condition of the enterprises
Keywords: Financial result, financial analysis, profit, loss, performance indicator, accounting profit (loss).

В современном мире финансовой целью номер один для бизнеса является получение прибыли. Эта миссия обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости. Эффективность работы предприятия, повышение и укрепление конкурентной позиции на рынке зависит от ее уровня. Именно поэтому в настоящее время очень большое внимание уделяется формированию и использованию финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта.[3] В повышении финансовых результатов деятельности организаций заинтересованы не только собственники предприятий, но и государство, так как в бюджет поступит больший объем налоговых доходов, и физические лица, являющиеся работниками этих предприятий, так как могут рассчитывать на дополнительное стимулирование в виде повышения заработной платы и социальных выплат.

Финансовый результат характеризуется совокупными показателями эффективности текущего процесса деятельности организации – объемом продаж (товаров, работ, услуг) и вырученной прибылью. Он формируется по итогам процессов производства и сбыта продукции и зависит, таким образом, от ряда объективных и субъективных факторов, к которым относятся уровень использования коммерческой компании производственных ресурсов, соблюдение договорной и платежной дисциплины, изменения ситуации на сырьевых, товарных и финансовых рынках и т.д.[2]

Для того, чтобы определить прибыльность или убыточность работы, необходимо выручку сравнить с затратами на производство и сбыт.[2]

Положительный финансовый результат говорит об эффективном и целесообразном использовании активов организации, ее основного и оборотного капитала. Поэтому, конечный финансовый результат деятельности предприятия представлен так называемой бухгалтерской прибылью (убытком), выявленной за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех ее хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса.[1]

Для каждой организации анализ финансовых результатов – это одна из основных задач. Только таким образом можно понять, насколько качественно выполняется план деятельности и в том ли направлении развивается бизнес. В четком анализе финансовых результатов заинтересован каждый – участники биржи, инвесторы, аудиторы, держатели акций компании, поставщики продукции, страховщики, покупатели товаров (потребители услуг), рекламные фирмы и так далее.

Рассмотрим финансовую результативность крупных, средних и малых российских предприятий за 2015-2016 годы.

Доходы крупных предприятий занимают лидирующую позицию. Так, в 2015 году величина финансовой результативности составила 6,2 млрд.руб, а в 2016 данный показатель вырос на 27% и составил 7,9 млрд.руб.

Величина доходов средних предприятий является наименьшей по сравнению с рассматриваемыми предприятиями. В 2015 году данный показатель составил 2,4 млрд.руб, а к 2016 году данный показатель снизился до 1,6 млрд.руб.

Доходы малых предприятий за исследуемый период имеют положительную динамику. По сравнению с доходами средних предприятий величина данного показателя больше почти в 2 раза. Так, в 2015 году прибыль составила 3,8 млрд.руб, в 2016 – 4,6 млрд.руб.[5]

Далее, рассмотрим самые прибыльные отрасли экономики в 2014-2015 гг. Лидирующую позицию занимает горнодобывающая промышленность, данный показатель в 2014 году составил 329 млрд руб., но на следующий год наблюдалась отрицательная тенденция. Данный показатель в 2015 году уже составил 140 млрд руб., что более чем в 2 раза меньше показателя прошлого года. Профессиональная, техническая и научная деятельность за исследуемый период имеет положительную динамику. Так, в 2014 году величина составила 48 млрд руб., а в 2015 году в 2 раза больше – 107 млрд руб. Финансовые результаты в строительной области снизились к 2015 году. В 2014 году величина составила 78 млрд руб., к 2015 году снизилась до 59 млрд.руб. [5]

На основе проведенного анализа, по мере необходимости, могут быть предложены мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности организации, которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периодах. К данным мероприятиям можно отнести следующие:

- акцентирование в составе структурных подразделений и структурных единиц организации центры затрат и центры ответственности;
- введение концепции административного учета расходов в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товарной продукта;
- создание успешной и гибкой ценовой политики, дифференцированной по отношению к единичным категориям потребителей;
- улучшение маркетинговой работы, повышение эффективности отдельных рекламных мероприятий;
- осуществление систематического контроля за работой оборудования и производство своевременной его наладки с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;
- при вводе в использование новейшего оборудования повысить уровень внимания за обучением и подготовкой кадров, повышением их

квалификации для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за невысокой квалификации обслуживающего персонала;

- реализация увеличения квалификации сотрудников, сопровождающееся ростом производительности труда;

- создание и внедрение успешной концепции материального стимулирования персонала, непосредственно связанную с ключевыми результатами хозяйственной деятельности компаний и экономией ресурсов.

Кроме этого, необходимо иметь в виду, что величина полученной прибыли в значительной степени зависит и от учетной политики, используемой в организации. Закон о бухгалтерском учете и нормативные документы дают право субъекта хозяйствования самостоятельно определять некоторые методы учета, которые способны коренным образом повлиять на создание финансовых результатов. Следовательно, в процессе анализирования необходимо установить соответствие принятой учетной политики компании действующим нормативным положениям по ведению бухгалтерского учета и установить влияние изменении в учетной политике на сумму прибыли до налогообложения и чистой прибыли, а также на сумму налогов и сумму выплаченных дивидендов акционерам.[5]

Высококачественная концепция управления финансовыми результатами считается базовой основой для предоставления стабильного роста хозяйствующего субъекта. В условиях современного развития России для эффективного руководства хозяйственной деятельностью организации увеличивается значение информационной базы, которая имеется у руководителя, важнейшую часть которой занимают данные, которые получены в ходе анализирования финансовых результатов деятельности организации.

Использованные источники:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. - 2-е изд., стер. - М.: Издательство "Омега", 2013. - 350 с.

2. Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли. // Финансовый анализ. - 2012. - №7. - С.60-64.

3. Липчиу Н.В., Ю.С. Шевченко. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации. // Финансовый анализ. - 2014. - №7. - С.13-15.

4. Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и содержание. // Финансовый анализ. - 2014. - №20. - С.10-14.

5. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации. // Финансовый анализ. - 2013. - №10. - С.35-41.

УДК 339.138

Гончарова Е.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

К ВОПРОСУ МЕТОДОЛОГИИ ПОДБОРА АКТУАЛЬНОГО ВИДА РЕКЛАМЫ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация: В статье рассмотрено несколько видов рекламы и подчеркнуты достоинства и недостатки каждой из них. Раскрывается метод правильного подбора вида рекламы, который обеспечит наибольшую прибыль и эффективность, исходя из правильной ориентированности на конкретные группы потенциальных клиентов.

Abstract: The article describes several kinds of advertising and the advantages or disadvantages of them. Explained a method of selecting the right kind of advertising, which provides the biggest profit and efficiency, based on a correct focus on the specific groups of potential customers.

Ключевые слова: реклама; рекламный ролик; телевидение; сайт; WEB-страница; Интернет; наружная реклама; печатные издания

Keywords: advertising; promotional video; TV; website; WEB-page; the Internet; outdoor advertising; print media

Получение наибольшей прибыли практически невозможно без хорошей рекламы, особенно в современном мире, где реклама заполонила улицы городов, WEB-страницы в интернете, газеты, телевидение и прочие объекты и источники, с которыми человек сталкивается ежедневно.

Не стоит экономить на рекламе или ставить ее на задний план, так как именно она поможет предприятию или фирме занять лидирующие строчки на рынке. Но, прежде чем выделить целое состояние на рекламу, стоит определить, какой из ее видов подходит конкретно Вам, и где Ваша реклама будет доступна именно потенциальному клиенту, а не просто наибольшему количеству людей.

В статье рассмотрено несколько видов рекламы и подчеркнуты достоинства и недостатки каждого из них.

Первый и самый привычный для нас метод: подача рекламного ролика на телевидение. Телевизионная реклама охватывает большое количество телезрителей различных возрастов и интересов, а также является одним из самых надежных методов донесения информации до потенциальных клиентов. Этот метод достаточно затратный и сложный в подготовке, но вполне может принести положительный результат. Главное преимущество данного метода – ориентирование на зрительную и звуковую память человека. Многие рекламные агентства используют актуальный в наше время метод рекламы – абсурдный, создавая нелепый рекламный ролик с

запоминающимся слоганом или звуковым сопровождением, которые, отложившись в памяти человека, ненавязчиво заставляют его купить тот или иной продукт или воспользоваться новой услугой. Существенным недостатком подобного метода является отсутствие ориентированности на конкретный сегмент людей, которые могли бы в будущем стать клиентами данной организации. Так, например, рекламу о низких процентах на ипотеку будут смотреть как взрослые люди, так и дети дошкольного возраста, для которых данный ролик не несет никакой полезной информации.

Второй и не менее популярный метод – реклама в сети Интернет. Этот вид включает в себя как создание собственной WEB-страницы предприятия или фирмы, так и подачу рекламы на другие сайты или поисковые системы. Каждая уважающая себя организация имеет свою WEB-страницу в сети Интернет. Она должна не только быть привлекательной по дизайну, но и максимально отображать всю интересующую потенциального пользователя информацию. Например, указание на сайте цен товаров или услуг поможет пользователю сразу определиться, соответствует ли данное предложение его финансовым возможностям. В случае положительного решения, такую страницу можно добавить в «закладки» и всегда иметь в виду. Следует помнить, что перегрузка сайта лишней информацией не произведет на пользователя хорошего впечатления, а, наоборот, оттолкнет его. К примеру, если человеку необходимо найти хорошего репетитора, то это вовсе не означает, что его интересует, чем предложенный кандидат увлекался в детстве. Не лишним будет и присутствие формы обратной связи наряду с указанием контактных данных, что позволит пользователю лишний раз не набирать телефонный номер в случае, если организация не отвечает на звонки, а просто дождаться, пока ему позвонят. Полезно будет максимально кратко рассказать о своей организации, подчеркнуть все ее достоинства и преимущества перед конкурентами. Обязательно следует поместить на WEB-страницу свое портфолио, если вид деятельности позволяет это сделать. Это поможет избежать негативного результата для клиента. Конечно же, не меньшее влияние на потенциального клиента оказывает и внешний вид сайта. Аналогично текстовой информации, дизайн должен быть упрощенным и ненавязчивым. Однозначно говорить о цветовой схеме, конечно же, нельзя, ведь это - дело вкуса каждого человека. Однако определенно можно сказать, что минимализм будет приятным для всех и поможет сконцентрироваться на полезных аспектах, освещенных на WEB-странице, а не на лишних картинках, зачастую не имеющих никакого отношения к деятельности организации.

Реклама на других сайтах позволит пользователю выбирать среди нескольких аналогичных организаций. Существует множество WEB-ресурсов для подачи объявлений, где пользователь сможет отфильтровать предложенные варианты по заданным им самим параметрам. Положительный эффект приносит контекстная реклама в поисковых системах, когда пользователь, набирая ключевые слова в строке поиска,

получает ссылку на сайт Вашей организации. Плюсом данного метода является доступная стоимость и оплата именно переходов по ссылке, а не простого ее отображения на странице. Таргетинг позволяет подстроить отображение рекламы для конкретной аудитории пользователей в зависимости от их возрастной группы, интересов и географического местоположения.

Недостатком рекламы в сети Интернет может являться только неумение некоторых возрастных групп людей пользоваться компьютерами и прочими мобильными устройствами с доступом в сеть.

Присутствует возможность размещения рекламы и в печатных изданиях: газетах и журналах. Актуальным данный вид рекламы назвать нельзя, так как большинство печатных изданий публикуется в электронном виде и бесплатном доступе, в отличие от печатной версии. Газеты и журналы пользуются спросом, разве что у пожилых слоев населения, это стоит учесть, если деятельность вашей организации направлена как раз на этот контингент людей.

Каждый вид рекламы имеет свои достоинства и недостатки. Следует проанализировать, на какую группу пользователей направлено действие рекламы для того, чтобы определить, какой из ее видов будет наиболее эффективным, а также оценить свои финансовые возможности, чтобы затраты на рекламу не превысили прибыль, которую она может обеспечить.

Использованные источники:

1. Ромат Е.В. Реклама: учебник для вузов. СПб.:Питер, 2011
2. Росситер Д.Р. Реклама и продвижение товара. СПб.:Питер, 2014
3. Васильев Г.А. Основы рекламной деятельности. М.:Юнити, 2014
4. Костина А.В. Основы рекламы: учебное пособие. М.:КНОРУС, 2013
5. Маслова Т.Д. Маркетинг: учебник. СПб:Питер, 2008

УДК 338.2

Горелова А.В., кэ.н.
главный специалист
ООО «Газпром проектирование»
Россия, г. Москва

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЮ РИСКОВ ИНВЕСТИРУЕМЫХ ОБЪЕКТОВ

В статье рассматривается оценка экономической эффективности и определение рисков, возникающих в процессе разработки и реализации инвестиционного проекта. Вероятностный и детерминированный подходы к определению рисков позволяют проводить качественный и количественный анализ с целью управления рисками. Расчет нормы дисконта может проводиться с включением премии за риск или соответствовать безрисковой ставке при расчете экономической эффективности проекта. В условиях повышенного риска и

неопределенности экономических парамет-ров и капитальных вложений на стадии предпроектных исследований предлагается перейти к методам вероятностной оценки экономической эффективности и рисков.

Ключевые слова: неопределенность, прединвестиционная деятельность, риски, чистый дисконтированный доход, норма дисконта.

The article concerns whose the estimation of economic efficiency and identification of risks in the process of development and implementation of investment project. Probabilistic and deterministic approaches allow to implement qualitative and quantitative analysis for risk management. The calculation of the rate of discount can be carried out with the inclusion of a risk premium or it can match the risk-free rate when calculating the economic efficiency of the project. In conditions of high risk and uncertainty of economic parameters and capital investments at the stage of pre-studies we propose to introduce probabilistic methods of estimation of efficiency and risk management.

Key words: risk management, pre-investment, risk, NPV, discount rate.

Прединвестиционная деятельность характеризуется наличием ряда неопределенностей. Неопределенность – это неполнота, неточность информации об условиях реализации проекта, осуществляемых затратах и достигаемых результатах. Следствием этой неопределенности является риск, связанный с возможностью возникновения в ходе осуществления проекта неблагоприятных ситуаций и последствий.

Реализация программы газификации регионов Российской Федерации сопряжена с возможностью возникновения рисковых ситуаций, которые могут снизить эффективность проекта по сравнению с предусмотренной (уменьшение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), внутренней нормы доходности (ВНД), рост срока окупаемости инвестиций). Эти риски могут возникнуть в результате превышения капитальных вложений, роста цен на потребляемые ресурсы (трудовые и материальные), снижения объемов поставок газа. Инвестор должен знать наиболее существенные риски, оценку последствий их проявления, возможные способы снижения, с целью эффективного управления рисками в процессе реализации проекта.

Рассмотрим задачу управления рисками на примере газораспределительных систем, в данном случае, это будут проектные риски.

Под проектным риском понимается случайная величина отклонения показателей эффективности инвестиционного проекта от запланированных (прогнозируемых) значений.

Рассмотрим факторы, влияющие на проектный риск (рисунок 1):

1. Экономические факторы: ЧДД, ВНД, срок окупаемости, норма дисконта.

2. Территориальные факторы расположения газораспределительной организации и возникающие при этом проектные риски по видам деятельности газораспределительной организации: организационно-

управленческая деятельность, производственная деятельность, финансово-экономическая деятельность.

3. Региональные факторы: затраты на транспорт; природно-климатические условия; затраты на материально-технические ресурсы, оборудование, эксплуатацию машин и механизмов, оплату труда.

Рисунок 1 - Факторы, влияющие на проектный риск

4. Коммерческие факторы: задержка финансирования, недостаток инвестиций, ожидаемые объемы реализации газа, тарифы на транспортировку газа.

5. Организационные факторы: конфликт интересов участников проекта, ошибки в оценке капитальных вложений, проблемы в подготовке документации и проблемы подбора квалифицированных кадров, задержка оплаты за газ, а также производственно-технические проблемы газораспределительных организаций.

6. Факторы разработки предпроектной документации: выбор обоснованных конструктивных решений, соответствие документации нормативным требованиям, зависимость от существующей инфраструктуры, координация с планами развития единой системы газоснабжения, выбор метода определения стоимости строительства (объект-аналог, сметные расчеты, укрупненные показатели).

7. Внешние факторы: изменение нормативных документов; изменение ставок тарифов, налогов; социально-экономическое состояние общества, политические факторы.

Для количественной оценки рисков следует учитывать особенности ЧДД - как основного критерия эффективности проектов, существенно упрощающие вероятностные оценки. Проект считается эффективным, когда ЧДД>0.

Денежный поток на объектах газификации определяется выражением:

$$\varphi t = \varphi_t^u + \varphi_t^o = -K + Bt - Pt - Ht + At \qquad (1)$$

где φut - денежный поток от инвестиционной деятельности;

φot - денежный поток от операционной деятельности;

K – капитальные вложения, руб.;

Bt - выручка от реализации без НДС, руб.;

Pt – текущие расходы на эксплуатацию без НДС, руб.;

Ht – налоги, руб.;

At – амортизационные отчисления, руб.

Денежный поток от финансовой деятельности не рассматривается вследствие того, что ПАО «Газпром» финансирует строительство межпоселковых газопроводов, газопроводов-отводов и ГРС за счет собственных средств.

В этих обозначениях ЧДД задается формулой:

$$\text{NPV(T)} = \sum_{t=0}^{T} \alpha_t \varphi_t = \sum_{t=0}^{T} \frac{B_t + A_t - P_t - H_t - K}{(1+E)^t} \qquad (2)$$

E – норма дисконта;

t – номер шага расчета (0, 1, 2, 3… T);

T – горизонт расчета, равный номеру шага расчета (год);

αt – коэффициент дисконтирования.

ЧДД представляет собой сумму большого количества неопределенных слагаемых и линейно зависит от стоимости строительства. Если отклонения от прогнозных значений стоимости строительства считать независимыми случайными величинами, то согласно центральной предельной теореме ЧДД приближенно подчиняется нормальному распределению вероятностей с функцией распределения:

$$F(x) = P\{NPV(T)<x\} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma}\int_{-\infty}^{x} e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}}dx \qquad (3)$$

где σ - среднее квадратическое отклонение;

μ - математическое ожидание.

Рассмотрим график плотности распределения чистого дисконтированного дохода (рисунок 2).

Исследование рисков, связанных с реализацией инвестиционных проектов, требует оценки левой ветви функции распределения F(x), представленной на графике, от минус бесконечности до нуля, где ЧДД будет отрицательным.

Рисунок 2 - Плотность распределения чистого дисконтированного дохода

Вероятность того, что ЧДД будет отрицательным, позволяет оценить риск количественно:

$$P\{NPV(T)<0\} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma}\int_{-\infty}^{0} e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}}dx \qquad (4)$$

Где взяты пределы в интеграле от минус бесконечности до нуля.

Математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение определяются по формулам:

$$\mu = ЧДДmin + \frac{ЧДД_{max} - ЧДД_{min}}{2}; \quad \sigma = \frac{ЧДД_{max} - ЧДД_{min}}{k} \qquad (5)$$

где k – коэффициент, определяется в соответствии с доверительной

вероятностью. Считаем, что доверительная вероятность диапазонов отклонений параметров проекта от базовых составляет 95% [1].

Таблица 1 – Значение коэффициента *k*

Доверительная вероятность, %	60	65	70	75	80	85	90	95	99
k	1,68	1,87	2,08	2,3	2,58	2,88	2,3	3,92	5,16

Как же определить максимальные и минимальные значения ЧДД?

Для оценки рисков потерь эффективности планируемых инвестиций в строительство объектов газификации с учетом изменений различных параметров проекта используется детерминированный подход - метод анализа чувствительности проекта. Этот метод позволяет проанализировать устойчивость проекта к возможным изменениям внутренних показателей проекта: изменение объемов поставок газа, капитальных вложений, текущих расходов.

Анализ чувствительности строительства объектов газификации проводится по отношению к следующим параметрам (таблица 2):

Таблица 2 – Анализ чувствительности проекта газификации Волгоградской области

Варианты изменения исходных данных	-20%	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%	20%
Капитальные вложения									
Дисконтированный срок окупаемости, лет	12	13	15	16	18	21	23	27	>30
ЧДД, млн.руб.	10,4	9,0	7,6	6,2	4,8	3,5	2,1	0,7	-0,7
ВНД, %	15,3%	14,3%	13,5%	12,7%	12,0%	11,4%	10,8%	10,3%	9,8%
Объем поставок									
Дисконтированный срок окупаемости, лет	>30	>30	25	21	18	16	15	13	12
ЧДД, млн.руб.	-2,3	-0,5	1,3	3,1	4,8	6,6	8,4	10,2	12,0
ВНД, %	9,0%	9,8%	10,5%	11,3%	12,0%	12,8%	13,5%	14,2%	14,9%
Текущие расходы									
Дисконтированный срок окупаемости, лет	17	18	18	18	18	18	19	19	19
ЧДД, млн.руб.	5,5	5,3	5,2	5,0	4,8	4,7	4,5	4,4	4,2
ВНД, %	12,3%	12,2%	12,2%	12,1%	12,0%	12,0%	11,9%	11,8%	11,8%

- капитальные вложения;
- объем поставок газа;
- текущие расходы.

по следующим сценариям:

- увеличение текущих значений параметров на 20%, 15%, 10%, 5%;
- уменьшение текущих значений параметров на 20%, 15%, 10%, 5%.

Наиболее чувствителен проект к изменениям объема поставок, менее чувствителен проект к изменениям объема капитальных вложений. Влияние изменения уровня текущих расходов на показатели экономической

эффективности проекта незначительно.

Используя вероятностный подход к оценке рисков в системах газораспределения – экспресс-метод оценки рисков и сценарный подход, оценим риски.

Экспресс-метод оценки рисков основан на предположении, что заказчик проекта задает процентную оценку темпа инфляции подобно тому, как это делается в стандартной процедуре анализа чувствительности ЧДД. Тогда для вычисления параметров нормального распределения, которому подчиняется ЧДД как случайная величина достаточно найти оценки математического ожидания μ и среднего квадратического отклонения σ по результатам анализа чувствительности, то есть вычислить оценки μ и σ по вышеприведенным формулам.

Сценарный подход. В этом случае считается известным прогноз основных как эндогенных, так и экзогенных показателей на требуемую перспективу. Обычно этот прогноз осуществляется в виде трех групп траекторий – сценариев – оптимистическом (приводящем к максимуму ЧДД), пессимистическом (к минимуму ЧДД) и среднем. Поэтому для оценки параметров μ и σ, а значит и функции распределения $F(x)$, достаточно подставить эти крайние значения ЧДД в формулы (5). Таким образом, оптимистические и пессимистические сценарии задают оценки исходных показателей для расчета ЧДД в виде траекторий изменения во времени нижней и верхней границ этих показателей. Оценка риска в рамках теории пассивного стохастического управления.

Основные преимущества рассмотрения ЧДД как нормально распределенной случайной величины сводятся к следующему - распределение ЧДД позволяет оценить вероятность того, что ЧДД проекта будет отрицательным.

В инвестиционных проектах расчет ставки дисконтирования может проводиться кумулятивным или агрегированным методом. Агрегированный метод применяется на объектах ПАО «Газпром». Величина нормы дисконта при оценке эффективности инвестиционных проектов в ПАО «Газпром» устанавливается с учетом характера производства и степени риска [2]:

- низкая степень риска (при вложении инвестиций на предприятии остаются действующие технологии);
- средняя степень риска (вложение инвестиций в проекты с частичным использованием новых технических и технологических решений);
- высокая степень риска (вложение инвестиций в проекты с использованием новых технических и технологических решений).

На объектах добычи, транспорта, переработки и других отраслях норма дисконта может составлять от 8 до 12%. На объектах бурения и строительства норма дисконта составляет от 10 до 14%.

Эти параметры фактически соответствуют безрисковой ставке для

денежного потока. В качестве безрисковой ставки для денежного потока принимается ставка рефинансирования Банка России, а также до июня 2016 года принимался процент по ценным бумагам, выпускаемым Министерством Финансов России (долгосрочная ставка по государственным облигациям федерального займа ГКО-ОФЗ), а с 10.08.2016 в качестве безрисковой ставки принимается среднемесячная доходность индекса 3−5 летних государственных облигаций. В настоящее время ставка рефинансирования Банка России составляет 10%, среднемесячная доходность индекса 3−5 летних государственных облигаций 8,64%.

Рассмотрим риски в инвестиционно-строительной деятельности. Используя экспертный метод, проводится анализ рисков, состоящий из двух этапов:

- **Качественный анализ**. Составляется исчерпывающий перечень рисков, наступление которых вероятно при реализации данного инвестиционного проекта.

- **Количественный анализ**. Определяется удельный вес каждого риска по всей их совокупности, оценивается вероятность наступления каждого риска, подсчитывается риск по каждой группе и выводится интегральный показатель риска.

Подсчет риска по каждой группе рисков производится по формуле:

$$P = \sum_{i=1}^{N} W_i \cdot V_i \qquad (6)$$

где Wi – вес фактора;

Vi – средняя оценка риска.

Рассмотрим наиболее распространенные методы управления рисками.

1. **Принятие риска на себя** - предприятие сохраняет риски у себя. Это имеет смысл, когда ожидается исключительно благоприятное воздействие факторов риска.

2. **Исключение (избегание) риска** - метод связан либо со снижением числа принимаемых рисковых решений или вообще с их исключением.

3. **Передача риска** - первый метод передачи риска третьему лицу, например, страховой компании (прямая передача). Второй формой передачи риска является хеджирование. В данном случае, страхование осуществляется вследствие инфляции - из-за колебания курса валют или изменения цен.

4. **Диверсификация**. Важным методом снижения риска является диверсификация, то есть распределение ресурсов между сферами вложения, как можно меньше связанными между собой.

Все возможные значения величины рисков можно разделить на четыре зоны:

1. зона минимального риска, 0-25%;
2. зона повышенного риска, 25-50%;
3. критическая зона риска, 50-75%;

4. область недопустимого риска, 75-100%.

При пофакторной оценке риска используется кумулятивный метод расчета ставки дисконтирования.

$$E = E_{б/р} + \sum R_i \qquad (7)$$

где Еб/р – безрисковая ставка дохода;

Ri – премия за риск (сумма рисков по проекту).

При кумулятивном методе расчета ставка дисконтирования складывается из безрисковой ставки для рублевого денежного потока (ставка по вкладам Сбербанка Российской Федерации или среднемесячная доходность индекса 3−5 летних государственных облигаций) и суммы рисков по проекту. Таким образом, в ставку дисконтирования закладывается риск, возникающий на объектах строительства. В условиях повышенного риска и неопределенности экономических параметров и капитальных вложений на стадии предпроектных исследований предлагается перейти к методам вероятностной оценки экономической эффективности и рисков.

Качественная оценка рисков производится посредством анализа всех факторов, влияющих на реализацию проектов. Вероятностный подход к оценке экономической эффективности позволяет оценить главный показатель экономического риска, связанного с реализацией проекта, – вероятность его нерентабельности, то есть вероятность того, что ЧДД проекта будет отрицательным и количественно оценить показатели риска.

Использованные источники:

1. Р Газпром 2-2.3-662-2012 «Газораспределительные системы. Оценка и управление рисками реализации инвестиционных проектов строительства и реконструкции газораспределительных систем».

2. Временные методические указания по определению коммерческой эффективности новой техники в ОАО «Газпром» (утверждены ОАО «Газпром» 17.08.2001 г.)

Горнева О.И.
студент 4 курса
направление Экономика
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

MARKETING HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AS A FACTOR OF EFFICIENCY OF ACTIVITY COMPANIES

Аннотация: В статье рассматривается маркетинговый подход к эффективному управлению человеческими ресурсами в организации. Отражены основные цели и задачи управления персоналом предприятия. Рассмотрены различные стимулы и мотивы, побуждающие персонал к труду, являющихся основными средствами борьбы с конкурентами и выживания в условиях рынка.

Ключевые слова: эффективное управление персоналом, рынок труда, маркетинговый подход к человеческим ресурсам.

Annotation: The article deals with the marketing approach to the efficient management of human resources in the organization. It reflected the main goals and objectives of the enterprise management personnel. Various incentives and motivations staff to work, which are the main means of struggle with rivals and survive in the marketplace.

Keywords: effective personnel management, labor, marketing approach to human resources.

Формирование рыночных отношений предопределило воспринимать маркетинг как определенную философию бизнеса, под этим словосочетанием понимается некоторая система мышления деятельности организации, которой следуют сотрудники компании, несмотря на то, в каком подразделении они осуществляют свою рабочую деятельность и какую должность занимают. Несомненно это активный процесс деятельности на рынке, направленный на удовлетворение потребностей потребителей.

Что такое «маркетинг персонала»? Данное понятие имеет много толкований. Его рассматривают как философию и стратегию управления человеческими ресурсами, которые, главным образом ориентируются на жизненные и трудовые запросы работников, а также одновременно отвечают интересам политики организации, рассматривающей также цели товарного и финансового маркетинга. Маркетинг персонала определяется и как вид некоторой деятельности по исследованию рынка рабочей силы с целью удовлетворения потребности организации в персонале, нахождении круга

источников и различных путей обеспечения этой потребности. В общем маркетинг персонала за счет разнообразных внешних источников является условием роста человеческого ресурса организации .

Маркетинг в сфере труда можно рассматривать как систему деятельности, позволяющей его субъектам оценивать состояние рынка труда, тенденции его изменения и принимать обоснованные управленческие решения в сфере найма (трудоустройства), содействия занятости и эффективного использования человеческого капитала. Тем самым в задачи маркетинга персонала включается не только проведение соответствующих исследований, но и доведение результатов до субъектов рыночных отношений, которые могут на их основе осуществить экономический выбор, скорректировать свое поведение.

Использование системы маркетинга персонала позволит уменьшить степень неопределенности при принятии управленческих решений, выявить причины, по которым прежние действия оказались ошибочными, оценить ситуацию на рынке труда и дать с достаточной степенью достоверности прогноз изменения рыночной конъюнктуры.

В экономике человеческий капитал становится одним из ключевых факторов обеспечения конкурентоспособности как страны в целом, так и отдельно взятого предприятия. Усиливается взаимосвязь между вкладом работника и полученным результатом. Как следствие, в организациях возрастает значимость грамотного кадрового менеджмента, направленного на повышение результативности и производительности труда сотрудников.

На настоящий момент сформировано отношение к персоналу как к главному активу компании, источнику конкурентоспособности.

Среди причин изменения отношения к работникам в постиндустриальном обществе В. Р. Веснин выделяет следующие:

1) повышение требований к сложности и качеству труда в связи с активным использованием информационных и иных прогрессивных технологий;

2) рост стоимости рабочей силы, связанный с повышением необходимого образовательного и культурного уровня сотрудника;

3) снижение роли контроля и увеличение самостоятельности в связи с общей демократизацией социально-экономической жизни и творческим характером деятельности;

4) необходимость предоставления максимальной свободы действий в связи с ростом неопределенности социально-экономических процессов;

5) возрастание роли коллективного творчества на основе использования опыта передовых компаний Японии.

Под управлением персоналом полагается понимать целенаправленную стратегическую деятельность по эффективному своевременному обеспечению организации качественным интеллектуальным капиталом,

ведущую к долгосрочному конкурентному преимуществу (превышению уровня результативности деятельности организации над уровнем конкурентов).

В этом контексте приобретает актуальность решение проблемы управления персоналом на основании маркетинговой концепции, которая предусматривает определение требований к персоналу, его потребностей в процессе профессиональной деятельности, а также обеспечение удовлетворения этих требований и потребностей более эффективными, чем у конкурентов, способами.

В последнее время во многих отечественных и зарубежных фирмах наблюдаются как положительные так и отрицательные тенденции в управлении человеческим капиталом.

Необходимо отметить, что возникает и ряд серьезных проблем в данной области.

У многих работников отсутствует мотивация для эффективного выполнения своей работы. Кроме того, они не принимают на себя всю полноту

ответственности за принятие и реализацию управленческих решений, не умеют отождествлять личные интересы и интересы фирмы.

В организации работы также имеется много проблем - это отсутствие взаимодействия и связи между подразделениями. Работники не ощущают себя частью организации в целом, что отражается в их работе: преобладают узкие интересы подразделения, а не стратегические интересы компании. Это является причиной того, что всю основную стратегическую работу руководство организации берет на себя, вместо того чтобы больше внимания уделять анализу, прогнозированию, планированию и стимулированию труда.

Однако благодаря возможностям современного менеджмента создаются предпосылки для решения вышеописанных проблем: улучшение профессиональной подготовки сотрудников, налаживание взаимодействия между подразделениями организации, расширение стратегических компонентов в работе менеджеров организации, использование личностного потенциала каждого работника и другие.

Использование потенциала каждого работника – важнейшая цель управления персоналом, которая определяет уровень развития кадрового потенциала всего предприятия. Критериями развития личностного потенциала работника являются качественные характеристики отдачи им физических, интеллектуальных сил и творческой инициативы.

Для эффективного управления персоналом на предприятии необходимо понимание работниками трудового процесса и понимание средств достижения поставленных перед ним задач. Правильное функционирование описанного механизма возможно лишь при условии наличия эффективной системы коммуникации на предприятии, что

обеспечивает верное понимание каждым работником своих функций. Кроме того, важную роль играет полное и своевременное обеспечение службы управления персоналом информацией о степени восприятия и выполнения трудовых заданий каждым участником производственного процесса. Другими словами, коммуникации в этом случае являются инструментом, с помощью которого руководство имеет возможность воздействовать на всех участников трудового процесса.

Таким образом, грамотное управление персоналом является одним из важнейших направлений в деятельности любой организации и считается базисным критерием успеха ее деятельности.

Маркетинговая деятельность на рынке труда в результате должна обеспечить гарантии стабильного положения субъектов на рынке. При этом такая ситуация выступает как некое продолжение их конкурентного взаимодействия. Первоначальная посылка маркетинга персонала исходит из того что каждый субъект рыночных отношений, с одной стороны, мог бы максимально приспособиться к рынку, а с другой – самым активным образом воздействовать на него. Маркетинг персонала как инструмент целенаправленной и эффективной работы с персоналом является составной частью стратегии и тактики выживания и развития предприятия при рыночных взаимоотношениях. По мере развития личности работника приходится все чаще согласовывать рыночные условия и интересы сотрудников предприятия. Развитие производства все в большей степени нуждается в планировании его кадрового обеспечения. Эффективному использованию человеческих ресурсов предшествуют отбор и подбор персонала предприятия.

В условиях рыночной экономики все большую значимость приобретает проблема выхода из кризиса трудовой активности работников многих предприятий страны. Разработка и совершенствование стимулов и мотивов к труду все больше ставятся в практическую плоскость как средство в борьбе с конкурентами и выживания в условиях рынка.

Использованные источники:

1. Богданова Е.Л. Маркетинговая концепция организации персонал-менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы / Е.Л. Богданова. – М.: Прогресс-Академия 2005. – 419 с.

2. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия - Учеб. практ. пособие / Травин В.В.. — 5-е изд. — М.: Дело. 2003. - 272 с.

3. Шамарова Г.М. Проблемы управления человеческим потенциалом // Управление персоналом. 2008. № 8. С. 50–54.

УДК 339.54

Городнянская А.Ю.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению основных принципов, методов и целей государственного регулирования внешнеэкономической деятельности,.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономические связи, внешнеторговая деятельность.

FEATURES OF STATE REGULATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES IN RUSSIA

Abstract: the article is devoted to consideration of basic principles, methods and aims of the state regulation of foreign trade activities.

Key words: foreign economic activity, state regulation of foreign economic activity, foreign economic relations, foreign trade activities.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) в настоящее время является главным инструментом, оказывающим влияние на развитие народного хозяйства. Государство, осуществляет активное регулирование внешнеэкономических связей, в рамках ВЭД. Главной целью регулирования является стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к новым условиям международного разделения труда (МРТ), мирового рынка и форм международного сотрудничества, решения национальных стратегических задач.

ВЭД – один из аспектов внешнеэкономических связей, под которым понимают сферу организационной, экономической и коммерческой деятельности предприятий, направленной на взаимодействие с иностранными партнерами [1].

Таким образом, государственное регулирование ВЭД – это система типовых мер, законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями, в целях поддержания внешнеэкономического равновесия, стимулирования, прогрессивных сдвигов экспорта и импорта, а так же поощрение притока иностранного капитала.

К приоритетным целям государственного регулирования ВЭД можно отнести следующие:

1. Защита внутреннего рынка.

2. Использование внешнеэкономических связей (ВЭС) для ускорения создания в России рыночной экономики.

3. Повышение качества отечественной продукции, путем преображения лицензий и патентов закупок новых технологий, сырья, включение отечественных предприятий в мировую конкуренцию.

4. Создание условий доступа российских предпринимателей на мировые рынки, посредством оказания государственных, организационных, финансовых и информационных содействий.

5. Создание и поддержание благоприятного международного режима, во взаимоотношениях со странами и международными организациями.

Для обеспечения государственного регулирования ВЭД необходима разработка эффективных программ. Эти программы должны быть направлены на удовлетворение условий отдельных средств регулирования, их эффективности и необходимости их применения. Государственное регулирование ВЭД, направленно на включение направлений регулирования деятельности, затрагивание интересов других стран. Поэтому при разработке данных программ должно учитываться: какие проблемы могут возникнуть и способы их решения; как эти проблемы отразятся на экономике страны; какие участники ВЭД имеют тенденцию к выигрышу, а какие к проигрышу, при осуществлении этих программ.

В Российской Федерации к числу основных методов государственного регулирования ВЭД и, в частности, внешнеторговой деятельности (ВТД): таможенно-тарифное регулирование; нетарифное регулирование; запреты и ограничения внешней торговли, услугами и интеллектуальной собственностью; меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности [2].

Эти методы созданы органами государственного управления с целью правового обеспечения мер по соблюдению правил экспорта и импорта, торгово-экономического взаимодействия.

Большое значение получила экспертиза документов в рамках ВЭД, так как ВЭД непосредственно связана с удостоверением документов. Удостоверению подлежат следующие внешнеэкономические документы: счета, фитосанитарные, ветеринарные и гигиенические сертификаты, упаковочные листы, коносаменты, доверенности на право совершения действий за границей, учредительные документы (их нотариально заверенные копии) [3].

Спецификация ВЭД отражается и на принципах ее государственного регулирования. К основным принципам государственного регулирования ВЭД в России можно отнести:

1. Единство внешнеэкономической политики (ВЭП) и внутренней экономической политики

2. Единство системы государственного регулирования и контроля, за его реализацию

3. Перенос центра тяжести, регулирования ВЭД с административных на экономические методы.

4. Четкое разграничение прав и ответственности Федерации и ее субъектов в области управления ВЭД [4].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что эти принципы являются исходным основанием в структуре государственного регулирования ВЭД. Они обеспечивают и дают гарантию непрерывности и последовательности процессов регулирования, обеспечивают взаимоотношения между внешнеторговым законодательством и внешнеторговой политикой. Главную роль принципы играют в создании судебной и административной практики. Также они воздействуют на устранение проблем в законодательстве, принятию новых норм юридического характера и устранению старых.

Таким образом, можно сделать вывод, что главной задачей государственного регулирования ВЭД является формирование законодательной базы, создание хороших и эффективных экономических условий для развития всех видов ВЭД и повышения ее эффективности. Исходя из вышесказанного, можно выделить ряд наиболее значимых проблем ВЭД, требующих разрешения, посредством: создания эффективных программ развития экспорта; совершенствование законодательной базы; повышения эффективности контроля качества и безопасности поставки товаров в страну; совершенствование управления ВЭД.

Использованные источники:

1. Борисова И.И. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности: учебно-методическое пособие. – Н.Новгород, 2010.
2. Федеральный закон от 08.12.2003 г. №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
3. Электронный ресурс: http://uslugi.tpprf.ru/ru/services/41716/
4. Бердина М.Ю., Даюб А.В., Кузьмова Ю.С. Регулирование внешнеэкономической деятельности. 2011.

УДК 336

Гребнев Г.Д., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Пахомова Ю.А.
магистрант 1 курса
факультет «Финансово-экономический»
Оренбургский Государственный Университет
Россия, г. Оренбург

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В современной экономике анализ финансового состояния является одним из важнейших частей исследования хозяйственной деятельности организации. В данной статье приводится сравнительный анализ финансового состояния акционерного коммерческого банка «Форштадт» (АО) и Банка «Русь». Одной из целью экономического анализа является выявлять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния организаций.

Ключевые слова: коммерческая организация, банк, финансовое состояние, анализ финансового состояния, основные экономические показатели, платежеспособность, рентабельность.

Annotation. In modern economy the analysis of a financial state is one of the most important parts of a research of economic activity of the organization. The analysis of a financial condition of Forshtadt and "Rus" Bank joint stock bank is provided in this article. One of the purposes of the economic analysis is to identify the shortcomings of the financial activities and find the reserves to improve the financial condition of the organization.

Keywords: commercial organization, bank, financial state, analysis of a financial state, main economic indicators, solvency, profitability.

Результаты деятельности любого субъекта хозяйствования зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия.

Акционерный коммерческий банк «Форштадт» (АО) является крупнейшим региональным банком Оренбуржья. Банк предоставляет своим клиентам полный спектр банковских услуг в российской и иностранной валюте. Деятельность банка сопровождается ростом спроса на кредиты как со стороны корпоративных клиентов, так и физических лиц. При этом сравнительно высокие показатели ликвидности банковского сектора стимулируют конкуренцию за высококачественных заемщиков [3].

Оренбургский ипотечный коммерческий банк « Русь», осуществляет свою деятельность на основе лицензии выданных ЦБ РФ. Банк предоставляет кредиты и принимает вклады физических и юридических лиц, осуществляет операции с ценными бумагами, переводы денежных средств по территории РФ и за ее пределами, проводит валютобменные операции, а также проводит другие банковские услуги физических и юридических лиц.

Основная цель деятельности коммерческого банка — получение максимальной прибыли при обеспечении устойчивого длительного функционирования и прочной позиции на рынке. Получаемые банком доходы должны покрывать его расходы и создавать прибыль. Доходы, расходы и прибыль коммерческого банка есть финансовые результаты его деятельности [2]. Основные экономические показатели деятельности банков представлены в гистограмме. По данным видно, что объем доходов 2015 г. к 2013 г. составил 88,61% и можно наблюдать снижение доходов 2015 года на 1 848 112 тыс. руб. Расходы АКБ «Форштадт» (АО) составляют 85,65% в структуре 2015 г. к 2013 г. и сократились на 1 824 463 тыс.руб. в 2015 г. Наибольшая прибыль наблюдается в 2013 г. и по сравнению с ним в 2014 г. уменьшилась в 4,3 раза, а в 2015 г. в 2,6 раза. Доходы банка «Русь» наоборот, в 2015 г. увеличились, а расходы за исследуемый период остаются без особых изменений [3].

Рис. 1 – Основные экономические показатели деятельности коммерческих банков за 2013-2015 гг., тыс.руб.

Из данных гистограммы можно заметить, что процентные доходы и расходы АКБ «Форштадт» уменьшились в 2015 г. А процентные доходы и

расходы банка «Русь» увеличились. Можно отметить динамику снижения валюты баланса акционерного коммерческого банка «Форштадт» в период 2013-2015 гг., что, в свою очередь, может быть вызвано сокращением платежеспособного спроса клиентов. А увеличение валюты баланса банка «Русь» может быть вызвано переоценкой основных средств или удлинением сроков расчетов с дебиторами и проч.

Из данных таблицы 1 можно заметить следующую динамику показателей платежеспособности коммерческого банка «Форштадт» (АО) и «Русь».

АКБ «Форштадт»			Изменение в структуре 2015 г. к 2013 г., (+,-)	Банк "Русь"			Изменение в структуре 2015 г. к 2013 г., (+,-)
2013	2014	2015		2013	2014	2015	
1 336 258	1 819 491	2 169 691	833 433	863 769	945 799	929 726	65 957
3 185 171	2 802 437	2 191 119	-994 052	1 815 286	902 478	998 911	- 816 375
9 286 646	10 874 407	8 996 911	-289 735	2 185 321	3 759 117	1 290 879	- 894 442
1 489 501	2 591 829	725 516	-763 985	691 983	821 769	349 110	-342 873
3 538 636	2 463 050	1 526 674	-2 011 962	1 578 910	1 296 741	997 652	-581 258
1,28	1,88	2,86	1,58	1,69	1,43	1,93	0,35
4,32	3,69	9,22	4,9	3,52	4,95	5,12	1,6
42,09	105,22	47,52	X	43,82	65,72	24,70	x

Таблица 1 - Расчет показателей платежеспособности банков

Показатели	Денежные средства, тыс. руб.	Краткосрочные финансовые вложения, тыс.руб.	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Запасы и затраты, тыс.руб.	Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	Коэффициент абсолютной ликвидности ((1 стр+2стр) /5стр)	Общий коэффициент покрытия ((1 стр.+2стр+3стр+4стр) /5стр)	Удельный вес запасов и затрат в сумме краткосрочных обязательств (4стр/5стр) *100%

Можно отметить динамику понижения в 2015 г. в следующих показателях. Изменение в структуре запасов и затрат 2015 г. к 2013 г. банка «Форштадт» составляет 763 985 тыс.руб., а изменение краткосрочных обязательств 2 011 962 тыс.руб. **Коэффициент абсолютной ликвидности** характеризует способность компании погашать краткосрочные обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетный счетах и краткосрочных финансовых вложений. Согласно российским нормативным актам нормальным считается значение коэффициента не менее 0,2. Можно отметить высокий показатель в 2015 г. и изменение в структуре составило 1,58, что характеризует высокую платежеспособность АКБ «Форштадт» (АО), но с другой стороны, высокий показатель может свидетельствовать и о нерациональной структуре капитала. Значение общего коэффициента покрытия более 3 за исследуемый период 2013-2015 гг. может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, и риск может быть связан с трудностью реализации активов АКБ «Форштадт» (АО). Анализируя показатели банка «Русь» *уменьшение дебиторской задолженности,* что и привело к увеличению притока денежных средств. Удельный вес запасов и затрат в сумме краткосрочных обязательств показывает, сколько денежных единиц запасов и затрат приходится на одну денежную единицу обязательств. Этот показатель показывает, какая доля краткосрочных обязательств может быть покрыта в случае продажи запасов. В данном случае он является удовлетворительным для исследуемых банков.

В данной диаграмме рассмотрим следующие показатели финансовой устойчивости. Чем выше значение коэффициента финансовой независимости, тем с большей вероятностью организация может погасить долги за счет собственных средств. Данный показатель меньше 0,5, поэтому может наблюдаться, падение финансовой устойчивости АКБ «Форштадт» (АО) и тогда возможен прирост активов, приобретенных в долг. У банка «Русь» данный показатель больше 0,5 и это может означать рост финансовой устойчивости. За исследуемый период 2013-2014 гг. наблюдается высокий уровень заемных средств. Экономический смысл коэффициента

соотношения заемных и собственных средств заключается в определении, сколько единиц заемных финансовых ресурсов приходится на единицу источников собственных средств. Значение коэффициента за 2013-2015 гг.у меньше 1, поэтому можно отметить высокую финансовую устойчивость и независимость банка «Русь» и АКБ «Форштадт» от заемного капитала и обязательств. За исследуемы период наблюдается не желательное соотношение (выше 40%) удельного веса дебиторской задолженности в стоимости имущества. По данным коэффициента финансовой устойчивости в 2013 году, 2014 и 2015 можно отметить средний уровень финансовой устойчивости АКБ «Форштадт» (АО) и выше среднего у банка «Русь» [3].

Рис. 2 – Расчет показателей финансовой устойчивости банков за 2013-2015 гг., тыс.руб.

По данным таблицы 2 можно отметить следующую динамику показателей рентабельности коммерческого банка «Форштадт» (АО) и «Русь».

Показатели	АКБ «Форштадт»			Изменение в структуре 2015 г. к 2013 г., (+,-)	Банк "Русь"			Изменение в структуре 2015 г. к 2013 г., (+,-)
	2013	2014	2015		2013	2014	2015	
Прибыль до налогообложения, тыс.	238 878	230 026	252 188	13 310	163 469	145 997	192 263	28 804
Собственные средства, тыс. руб.	3 514 474	3 359 226	3 490 825	-23 649	1 066 699	1 117 791	1 196 812	190 113
Стоимость имущества, тыс. руб.	15 079 904	15 114 064	13 959 229	-1 120 675	5 385 329	5 591 171	5 297 911	-87 418
Коэффициент рентабельности всего капитала, (стр1/стр3)	1,58	1,52	1,81	0,23	3,14	2,63	4,21	1,07
Коэффициент рентабельности собственных средств,	6,79	6,85	7,22	0,43	15,32	13,06	16,07	0,75

Таблица 2 - Расчет показателей рентабельности банков

Следует заметить достаточно стабильную прибыль исследуемых

банков до налогообложения и изменение 2015 г. к 2013 г.. Наибольший удельный вес в источниках имущества занимает собственный капитал. Доля собственного капитала в структуре источников имущества банка «Русь» возросла на 18,8%, а у АКБ «Форштадт» снизилась примерно на 2%. Это свидетельствует о повышении или снижении независимости организации. Показатели рентабельности активов или его частей позволяют судить об эффективности вложений в ту или иную деятельность. Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования вложенных в организацию собственных средств и наблюдается стабильность данного показателя у банков. Рентабельность всего капитала всех активов показывает, сколько чистой прибыли без учета стоимости заемного капитала приходится на рубль вложенного в предприятие капитала. По данному показателю у банка «Форштадт и «Русь» наблюдаются незначительные снижения, которые могут свидетельствовать о падении спроса на продукцию или о перенакоплении активов.

Таким образом, в ходе изучения финансового анализа можно сделать вывод о том, что анализ финансовой деятельности является одним из важнейших блоков управления компанией, с помощью которого можно выявить ее сильные стороны, а также увидеть проблемы в развитии.

В акционерном коммерческом банке «Форштадт» (АО), возможно, перераспределение основной части расходов и устранение проблемных ссуд в банке, а также может потребоваться увеличение собственных средств, для того чтобы не было прироста активов, приобретенных в долг. Политика АКБ «Форштадт» (АО) направлена на поддержание уровня капитала, достаточного для сохранения доверия инвесторов и кредиторов. Уровень достаточности капитала АКБ «Форштадт» (АО) соответствовал нормативно установленному уровню как в течение 2015г., так и в течение предыдущего года.

Можно отметить достаточно *устойчивое финансовое состояние* ОИКБ «Русь» (ООО), которое достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска.

Использованные источники:

1. Гукова, А.В. Факторы финансовой устойчивости фирмы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. - № 21. – С.27-32.
2. Игнатьева, Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. – 2015. - №5. – С. 272-275.
3. Кистереева, Е.В. Комплексная оценка финансового состояния предприятия // Справочник экономиста. – 2014. - №1. – С.30-34.
4. Официальный сайт АКБ «Форштадт» АО [Электронный ресурс]. – Доступно на URL: https://forshtadt.ru/. – Дата выхода: 15.12.2016.
5. Официальный сайт ОИКБ «Русь» (ООО) [Электронный ресурс]. –

Доступно на URL: http://www.bankrus.ru/about/info/g1. – Дата выхода: 20.12.2016.

УДК 338.242

Грибко И. Г.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
АНО «ООВО» «Университет экономики и управления»
Россия, г. Симферополь

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АПК

В статье рассматривается опыт зарубежных стран, в которых для развития национальной экономики особое значение придается роли государственной поддержки АПК. Анализируется состояние и уровень развития аграрного сектора, играющего определяющую роль в обеспечении жизнедеятельности общества. Также автором обозначены приоритетные направления государственного регулирования развития АПК в России, которые призваны обеспечить его устойчивое развитие.

Ключевые слова: государственное регулирование, методы государственного регулирования, агропромышленный комплекс, государственная поддержка

Hribko I. G.
Assistant Professor, Department of "Finance and Credit"
ANO "EOHE" "University of Economics and Management"
Russia, Simferopol

FOREIGN EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF AIC

The article deals with the foreign countries' experience where for the development of national economy particular importance is given to the role of government support of AIC. The status and level of development of the agricultural sector, which plays a decisive role in ensuring the social life is analyzed. The author also outlines priority areas of state regulation of agro-industrial complex development in Russia, which are designed to ensure its sustainable development.

Keywords: government regulation, methods of state regulation, agribusiness, government support

Одной из наиболее важных проблем развития экономики России, испытывающей последствия введения режима санкций со стороны США и стран-участниц Евросоюза, а также находящейся под влиянием мирового финансово-экономического кризиса, является проблема обеспечения дальнейшего роста. Одним из приоритетов обеспечения экономического развития страны в целом выступает аграрный сектор, который относится к

числу основных народнохозяйственных комплексов и играет определяющую роль в обеспечении жизнедеятельности общества [3]. Его состояние и уровень развития предопределяют необходимость поиска новых современных возможностей для обеспечения дальнейшего эффективного функционирования. Исходя из этого, объективно необходимым является усиление роли государства в поддержке сельского хозяйства [2]. Это обусловлено и рядом причин, среди которых: необходимость обеспечения продовольственной безопасности, низкая конкурентоспособность и производительность отрасли, ценовой диспаритет на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, низкий уровень оплаты труда работников села и др. Низкая доходность сельскохозяйственного производства, большая зависимость от природно-климатических факторов, ярко выраженная сезонность и цикличность характера производства, статичность и низкая способность адаптации к изменчивым политическим, экономическим и технологическим условиям обусловили общую технологическую отсталость сельскохозяйственного производства от отраслей промышленности и сферы услуг.

К сожалению, не смотря на принятие и реализацию государственных программ поддержки развития сельского хозяйства, серьезных позитивных изменений в данном секторе экономике не наблюдается. Если сравнивать объемы экономической и финансовой поддержки сельского хозяйства в России и в США, то данное соотношение почти в 40 раз не в пользу российского сельхозпроизводителя [6]. Более 85% отечественных предприятий агропромышленного комплекса имеют значительные объемы просроченной кредиторской задолженности, превышающие объемы формируемой выручки от реализации продукции. Низкая рентабельность предприятий аграрного сектора экономики, недостаточность собственных оборотных средств, отсутствие ликвидной залоговой базы ведет к тому, что финансово-кредитные учреждения практически не проявляют заинтересованность в инвестировании проектов агропромышленного комплекса. Это, в свою очередь, ограничивает использование возможности привлечения внешних источников для финансирования расширенного воспроизводства. Соответственно, наблюдается низкий уровень инвестиционной активности и, можно говорить о том, что функционирование сельскохозяйственных предприятий в настоящее время направлено на их «выживание».

Указанные проблемы предопределяют необходимость поиска новых возможностей обеспечения дальнейшего устойчивого развития аграрного сектора экономики России. В связи с этим изучение опыта государственного регулирования развития агропромышленного комплекса в зарубежных странах является современным и актуальным.

Как известно, государственное регулирование развития

АПК представляет собой систему экономического, организационного, социального, правового и политического обеспечения государством благоприятной среды для формирования и развития устойчивого воспроизводства предпринимательского типа. В целом государственное регулирование агропромышленного комплекса предполагает осуществление его в двух формах: на основе управленческих рычагов посредством принятия и реализации управленческих решений законодательной и исполнительной властью; на основе экономических рычагов, которые отражают выполнение государством своих посреднических функции во взаимоотношениях агропромышленного комплекса с внешними системами, в особенности с инвесторами.

В большинстве случаев воздействие государства в процессе управления агропромышленным комплексом экономическими методами и рычагами предусматривает защиту отечественного рынка продовольствия от импорта, создание льготных условий кредитования и бюджетное финансирование предприятий аграрного сектора, содействие развитию рыночной инфраструктуры, поддержка государственного сектора АПК, развитие социальной сферы села, подготовку кадров для сельского хозяйства и развитие аграрной науки.

Значительный интерес в государственном регулировании развития агропромышленного комплекса представляет опыт ряда зарубежных стран, таких как США, Канада, Германия, Великобритания, Австралия, Норвегия, Финляндия, Новая Зеландия.

Так, например, в Канаде к числу существенных характеристик государственного управления АПК относятся [1]:

1. Законодательные инициативы и исполнительная власть в области сельского хозяйства и агропродовольственной политики распределены между федеральным правительством и администрациями провинций, причем на долю последних приходится до 50% всех государственных субсидий.

2. Основными направлениями государственной защиты производителей молока, яиц и мяса птицы являются планирование работы отрасли, ценовое регулирование и поддержка рынков.

3. В качестве ключевых форм и инструментов государственного управления используются:

– программы безопасности сельскохозяйственного производства;

– программы посреднических услуг по реструктуризации задолженностей фермеров, поддержки маркетинга сельскохозяйственной продукции, снижение налогов при вынужденной продаже племенного скота в зонах, пострадавших от засухи;

– адаптационные программы, обеспечивающие финансирование внедрения инноваций в сельское хозяйство, обучение и повышение квалификации фермеров;

– беспроцентное кредитование.

К приоритетным направлениям аграрной политики в Канаде отнесены: охрана окружающей природной среды, защита национального сельхозпроизводителя, повышение квалификации фермеров, внедрение инноваций, проведение научных исследований, использование технологии риск-менеджмента в сельскохозяйственном производстве. Аналогичными являются приоритеты в Австралии и Новой Зеландии.

В Германии государственное регулирование развития АПК в основном предусматривает финансовую поддержку аграриев в форме субсидий, прямых платежей и аграрных дотаций, причем последние выделяются в связи с режимом квотирования объема производства сельскохозяйственной продукции, необходимости компенсации затрат на заемные и привлеченные ресурсы, используемые для финансирования производственно-хозяйственной деятельности, а также компенсации расходов на проведение ресурсосберегающих мероприятий.

В Финляндии государственная поддержка осуществляется Фондом сельского хозяйства – специализированным институтом, являющимся неотъемлемой составляющей инфраструктуры агропромышленного комплекса. Он занимается субсидированием капитальных вложений для начинающих фермеров по системе «начальных средств» и предоставлением кредитов фермерам на приобретение техники, строительство зданий, коммуникаций, обработку земли под 4-7% годовых в зависимости от региона [5].

В целом можно отметить, что для зарубежных стран характерным в системе регулирования развития АПК является осуществление государственной финансовой поддержки сельхозпроизводителей путем прямых платежей, что создает возможности для обеспечения государства и общества качественным продовольствием, стабильного развития сельского хозяйства, защиты и гарантии конкурентоспособности отечественных аграриев.

В условиях современного мирового финансово-экономического кризиса к числу основных приоритетных направлений государственного регулирования развития АПК в России следует отнести:

– государственное инвестиционное стимулирование;

– субсидирование социальных программ для слаборазвитых сельских местностей;

– оказание помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям в адаптации к современным экономическим (кризисным) условиям;

– совершенствование ценообразования;

– импортозамещение продовольствия;

– введение госзаказа на сельскохозяйственную продукцию и создание современной государственной системы закупок;

– содействие развитию рыночной инфраструктуры АПК.

Таким образом, опыт передовых стран по государственному регулированию и поддержке агропромышленного комплекса имеет важное значение для разработки и реализации на государственном уровне управленческих решений, направленных на обеспечение устойчивого развития АПК России, имеющего определенные проблемы. Кроме того, необходимо учитывать сложность финансового состояния экономики на современном этапе, которое приводит к необходимости усиления не только косвенного, но и прямого влияния на аграрную политику, совершенствования методов государственной поддержки сельского хозяйства.

Использованные источники:

1. Данкверт С. Государственная поддержка агропроизводства в Канаде / С. Данкверт, В. Лавровский // АПК: экономика, управление. 2012 № 3. С. 54-62

2. Горбатова Е.Ф. Система внутреннего контроля в организациях Республики Крым // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5-1 (80). С. 62-64.

3. Моисеенко Д.Д., Полюхович Е.А. Совершенствование организации маркетинговой деятельности в овощеводческих предприятиях Республики Крым // Современные исследования в сфере АПК и его отраслей сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции. Редактор Н.А. Краснова. 2016. С. 39-53.

4. Кучин С. А. Мировой опыт финансовой поддержки аграрного сектора экономики и возможность его адаптации в России // Управление экономическими системами. № гос. рег. статьи: 0421200034. URL: http://www.uecs.ru

5. Папцов А. Государственная поддержка сельского хозяйства в Финляндии / А. Папцов // АПК: экономика, управление. 2011 № 6. С.61-64.

6. Сидоренко В. В. Актуальные задачи развития сельского хозяйства России. / В. В. Сидоренко. – Краснодар.: Мир Кубани, 2014. – 252 с.

УДК 338.22.01

Грига Д.В.
студент 3 курса
магистратура по направлению
«Экономический анализ, учёт и аудит»
Высшая школа экономики, управления и права
Россия, г. Архангельск

СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, КАК БАЗА ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются основные теоретические положения анализа финансового состояния организации. Приведена информационная база для проведения анализа, его основные принципы. Кратко рассмотрены методы анализа финансового состояния. Обозначена связь анализа с планированием в организации.

Ключевые слова: Финансовый анализ, финансовое состояние, анализ финансового состояния, бухгалтерская отчетность

FINANCIAL ANALYSIS: CONCEPT AND METHODS. FINANCIAL ANALYSIS AS FRAMEWORK FOR PLANNING IN A COMPANY

This article reveals basic theoretical concepts of company's financial analysis. The data for further analysis and basic principles of financial analysis are provided. Financial analysis methods are briefly discussed. Link between analysis and planning is stated.

Keywords: Financial analysis, financial standing of the company, financial analysis, financial statements

В условиях современной рыночной экономики, для руководства любой организации необходимо проводить оценку и анализ своего финансового состояния, а также иметь представление о финансовом состоянии конкурирующих организаций для принятия грамотных управленческих решений.

Сегодня мы находимся в условиях изменчивости внешней среды, что, в свою очередь, требует от нас непрерывного развития, гибкости управления, способности предусмотреть будущие события, их влияние на организацию и на экономику страны, в целом.

Анализ показателей работы организации является одним из важнейших инструментов финансовой деятельности. Общей целью анализа финансового состояния является выявление слабых мест, недостатков и проблем в экономической деятельности организации, поиск оптимальных решений, перспективы развития предприятия, выявление внутрихозяйственных резервов.

На основе оценки финансовых результатов организация способна разработать план дальнейшего развития, оценить текущее состояние компании на рынке, предусмотреть риск возможной утраты платёжеспособности или возможность её восстановления, в случае сложного финансового состояния.

Основной информационной базой анализа финансового состояния являются данные бухгалтерской отчетности организации. Данные отчетности за ряд периодов позволят оценить эффективность деятельности предприятия в динамике. Кроме того, на основе бухгалтерской отчётности, есть возможность провести комплексную оценку деятельности организации. Информация, содержащаяся в отчетности должна быть полной, достоверной, своевременной. Несомненным преимуществом использования бухгалтерской отчетности для целей анализа, является её открытость и доступность для пользователей.

Традиционно, источники информации для финансового анализа подразделяют на внешние и внутренние.

Н.А. Казакова в учебнике «Финансовый анализ» приводит схему информационной базы, где внутренние источники делит на учетные (т.е., финансовая отчетность организации), нормативно-плановые и технические, и юридические, куда входит различная внутренняя нормативно-правовая документация предприятия. К внешней информации относятся различные макроэкономические показатели по стране, в отрасли, информация о конкурентах и партнёрах, а также официальная нормативно-правовая база на уровне страны или субъекта. Сокращённый вариант схемы представлен на рис.1.

Рис. 1 – Информационная база для проведения финансового анализа

Волкова О.Н. и Ковалёв В.В. в своей книге «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» приводят перечень основных принципов анализа финансового состояния предприятия.

1. Конкретность. Данный принцип говорит о том, что анализ должен основываться на реальных данных, а его результаты иметь конкретное количественное выражение.

2. Комплексность. Суть принципа во всестороннем и полном изучении какого-либо явления или процесса для наиболее объективной его оценки.

3. Системность. Так как, все экономические явления взаимосвязаны, их необходимо изучать в комплексе, с учетом влияния различных факторов.

4. Регулярность. Для того, чтобы эффективность анализа была

максимальной, и компания могла отследить динамику изменений показателей с целью принятия оптимальных решений, его необходимо проводить системно, через заданные периоды времени.

5. Объективность. Выводы анализа должны быть объективны, а подход к его проведению критичен и беспристрастен.

6. Действенность. Результаты финансового анализа должны быть пригодны для использования на практике для увеличения результативности деятельности предприятия.

7. Экономичность. Затраты на проведение анализа должны быть оправданы, т.е., экономический эффект от информации, полученной в ходе финансового анализа, должен превышать расходы на исследование.

8. Сопоставимость. Необходимо, чтобы данные финансового анализа можно было сопоставить друг с другом.

9. Научность. Финансовый анализ должен быть основан на научных методиках и процедурах.

На сегодняшний день основополагающими методами анализа финансового состояния являются:

1. Горизонтальный анализ (временной). Как правило, данный вид анализа применяется при изучении баланса, и представляет собой сравнение тех или иных позиций во времени. Недостаток данного метода заключается в том, что в условиях инфляции показатели могут быть не сопоставимы, что вынуждает делать перерасчет. Результатом анализа является расчет абсолютных и относительных показателей (темпы роста или снижения).

2. Вертикальный анализ. Представляет собой расчет доли статей баланса в общем итоге, который принимается за сто процентов. Таким образом, вертикальный анализ даёт оценку структурных изменений статей баланса в динамике.

3. Трендовый анализ. Суть анализа заключается в сравнении показателей за несколько периодов времени. Результатом анализа является построение линии тренда, на основе которого можно спрогнозировать значение показателя в будущем.

4. Метод финансовых коэффициентов. Суть анализа заключается в расчёте относительных показателей (коэффициентов), которые позволяют объективно оценить финансовое положение организации, выявить слабые места, резервы развития предприятия, тенденции развития и т.д.

5. Сравнительный анализ. В ходе анализа проводится сравнение показателей предприятия с показателями конкурирующих организаций, показателями дочерних фирм, структурных подразделений и т.д.

6. Факторный анализ. Представляет собой анализ влияния отдельных факторов на величину результирующего показателя.

Использование всех методов анализа в комплексе, позволит наиболее точно определить финансовое состояние предприятия, оценить перспективы

его развития, собрать актуальную и полную информация для принятия управленческих решений.

Поскольку финансовый анализ даёт оценку текущего состояния предприятия, динамику изменений за несколько периодов, на его основе мы можем спрогнозировать возможные изменения положения организации в будущем. Грамотно проведённый анализ обеспечит предприятие информацией, необходимой для выбора наиболее оптимального решения той или иной задачи, даст оценку эффективности деятельности организации в предшествующих периодах, позволит выявить причины отклонений запланированных значений от фактических.

Данные финансового анализа позволят разработать и обосновать стратегию развития предприятия, основанную на реальном положении организации на рынке, предусмотреть возможные риски, выявить недостатки и принять своевременные меры по их устранению.

Использованные источники:

1. Алексеева О.А., Горбачев А.С. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы и перспективы [Текст] / Н.Г. Тарасова // Кант. - 2012. - № 2(5)1.
2. Пучкова Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния организации [Текст] / Пучкова Н.В // Символ науки». - 2016. - № 3.
3. Audit-it.ru, Титаева А. Анализ финансового состояния фирмы, [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/291025.html
4. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, М.: Проспект, 2007.
5. Н.А. Казакова Финансовый анализ, М.: Юрайт, 2015
6. Анализ финансового состояния предприятия. Сущность финансового анализа и его задачи. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/method_fin_analiza/1/9-1-0-97
7. Анализ финансового состояния предприятия, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/method_fin_analiza/ponjatie_finansovyj_analiz/9-1-0-149
8. Все, что нужно знать об основных положениях финансового анализа, электронный журнал «Финансовый директор», [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fd.ru/articles/157173-sqk-15-m10-vse-chto-nujno-znat-ob-osnovnyh-polojeniyah-finansovogo-analiza
9. Анализ финансовой деятельности как инструмент управления финансовым планированием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bizbook.online/finance/analiz-finansovoy-deyatelnosti-kak-instrument.html
10. И.А. Лысов, Н.В. Колачева Информационная база анализа финансового состояния организации [Текст] / И.А. Лысов, Н.В. Колачева // ООО «Ритейл-

трейд» - 2015.
11. Финансовый анализ деятельности организации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mbrk.ru/temp/old/help/help10_1.html
12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bizbook.online/upravlenie-business/finansovyiy-analiz-finansovoe-33282.html
13. Греченюк А.В. Сравнительный анализ российских и зарубежных подходов к анализу финансового состояния организации [Текст] / Греченюк А.В. // Аудит и финансовый анализ — 2015. - №1.
14. Крылов С.И. Анализ бухгалтерского баланса коммерческой организации с помощью финансовых коэффициентов [Текст] / Крылов С.И. // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет - 2013. - №8.
15. Чеглакова С.Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. - 2-е изд., перераб., М.: Дело и Сервис, 2014.

УДК 634.10

Григорьева Л.В., доктор с.-х. наук
зав. кафедрой садоводства, тепличных технологий и биотехнологии
Ващук И.И.
аспирант
Мичуринский государственный аграрный университет
Россия, г. Мичуринск

ПРОГНОЗ СРОКОВ СЪЕМА ПЛОДОВ ЯБЛОНИ

Реферат*: В статье приведена методика расчета срока съёма урожая плодов яблони для садоводов-любителей.*

Ключевые слова: *сад****, яблоня, плоды, съем урожая, лещина.***

Grigorieva L.V.
doctor of agricultural science
Michurinsk state agrarian university
Michurinsk, Russia
Vashchuk I.I.
post graduate
Michurinsk state agrarian university
Michurinsk, Russia

PROGNOSIS OF TERMS OF OUTPUT OF GARDEN-STUFFS OF APPLE-TREE

Summary**:** To *the article methodology of calculation of term of output of harvest of garden-stuffs of apple-tree is driven for fruit-growers-amateurs.*

Key words: *garden, apple-tree, garden-stuffs, output of harvest, hazel.*

Введение. Урожайность, качество плодов и продолжительность их

хранения в значительной степени зависят от срока съёма. Ранняя уборка – причина значительного недобора урожая, он тем больше, чем раньше проведён съём. Плоды, снятые рано, как правило, мелкие, плохо окрашены. Они не успевают приобрести характерные для сорта вкус, аромат, накопить достаточное количество органических кислот, менее устойчивы к развитию функциональных расстройств и грибковых заболеваний, плохо хранятся.

Запаздывание со съемом может привести к большим потерям урожая из-за предуборочного опадания плодов и значительному уменьшению срока хранения, так как они подвержены физиологическим нарушениям [1]. Оптимальные сроки съема плодов с точки зрения их физиологической зрелости это те, при которых масса опавших плодов меньше или не превышает прироста массы оставшихся плодов на дереве. В этом случае обеспечивается наибольшая продолжительность хранения плодов с сохранением вкусовых и товарных качеств [1].

Проблема съёма урожая в оптимальные сроки является не значительной только на первый взгляд. Рано снятые плоды плохи на вкус, хранятся недолго, да и урожай при раннем сборе значительно ниже. Вес яблока перед созреванием увеличивается ежедневно на 1,2-1,6%, но перезревшие на дереве яблоки для длительного хранения тоже негодны. И поздно освободившиеся от плодов деревья зимних сортов не всегда успевают подготовиться к предстоящей зимовке. Такие яблони могут подмерзнуть даже не в морозные, а просто в холодные зимы. Возникает вопрос, когда же снимать урожай? Может ли садовод-любитель предугадать наступление съемной зрелости плодов различных сортов? Это возможно сделать.

Результаты и обсуждение. На съем урожая влияет погода, ведь она каждый год другая, и растения цветут в разные календарные сроки. Дело в том, что наблюдается определенная закономерность: интервал между началом цветения двух разных растений обычно остается постоянным, например листопадный кустарник (лещина) и яблоня (таблица 1). Лещина представляет собой небольшое дерево высотой до 10 м. Крона яйцевидная или плоская, шаровидная. Кора светлая, серо-коричневая, гладкая, имеет поперечные полосы. Побеги серо-бурые, опушенные. Корневая система мощная, поверхностная. Корни широко разрастаются в почве. Почки округлые, приплюснутые, красно-бурые, голые, иногда опушенные, до 3 мм [3]. Цветение начинается ранней весной до распускания листьев, в этот период на деревьях появляются золотистые тычиночные сережки, длиной до 5 см. Растение однодомное, на одном кусте располагаются тычиночные сережки и пестичные цветки. Тычиночные сережки могут быть одиночными или собраны вместе по 2-4. В народе лещина получила название «орешник» или «орех» [2].

Таблица 1 - Определение календарных дат начала съема различных сортов яблок

Сорт	Съем плодов после цветения орешника, в неделях
Антей	29
Богатырь	27
Мелба	18
Синап орловский	28
Антоновка обыкновенная	22

Сбор рекомендуем проводить в три приема, с промежутками между ними 4-6 дней, в зависимости от того, как долго цвела яблоня. И в период созревания плодов погода всегда разная, поэтому небольшие отклонения неизбежны, но их учитывают уже при сборе урожая. Если лето теплее обычного, то первый сбор необходимо проводить на 2-4 дня раньше расчетной даты; если же лето холоднее обычного, то на 2-4 дня позже.

В обычное лето Антоновка обыкновенная зацветает спустя 37 дней после лещины. Период созревания плодов этого сорта длится 117 дней. Итого 154 дня, или 22 недели! Цветет Антоновка обыкновенная 10 дней, поэтому третий съем проводим через 10 дней после первого, а второй сбор — в середине между ними.

Таким же образом рассчитаны сроки зацветания Грушовки Московской — при нормальной погоде через 35 дней после зацветания лещины, и период созревания плодов 77 дней. Значит, всего ей нужно 112 дней, или 16 недель. Учитываем, что цветет она 9 дней. Значит, от первого съема до третьего 9 дней, а второй съем спустя 4-5 дней после первого. И таким методом можно определить сроки съема для всех сортов (таблица 2).

Таблица 2 – Сроки съёма плодов после зацветания лещины

Сорт яблок	Первый съем, в днях
Мантет	120
Десертное Исаева	124
Мелба	126
Медуница	128
Осенняя Радость	132
Услада	135
Осеннее полосатое	148
Орловское полосатое и Коричное новое	150
Уэлси	158
Лобо, Раменское, Звездочка, Московское позднее	160
Белорусский синап	162

По-нашему мнению, напрасно садоводы–любители ориентируются на одноразовый сбор урожая. Считаем это принципиально ошибочным. В этом случае собирают и перезревшие яблоки, а в падалицу попадает много

хороших яблок. Хранятся плоды плохо. Вот почему мы предлагаем сбор урожая за три раза. Тем более плоды, оставшиеся на дереве после первого и второго съемов, растут интенсивнее. Так что и общий урожай получается несколько большим.

Данным способом определения даты съема урожая можно спрогнозировать смогут ли подготовиться яблони зимних сортов к предстоящей зимовке. Поэтому возможно заблаговременно принять надлежащие меры, чтобы зима для них прошла нормально. Например, лещина зацвел 11 апреля, дату первого съема Антоновки обыкновенной наметили на 12 сентября. Допустим, лето будет холоднее обычного, тогда первый сбор перенесем на 16, а третий — на 26 сентября. Конец вегетации в нашей местности наступает обычно 10 октября, и яблони Антоновки обыкновенной, освободившись от урожая, будут иметь две недели на подготовку к зиме. Это нормально. Так что уже в апреле можно предположить, что зима неопасна для деревьев этого сорта. А что получилось фактически? Лето было теплее обычного. В первый раз плоды снимали 10 сентября, а в третий раз — 18-20 сентября. И даже если бы зима была очень холодной, она не была бы опасной, так как растения имели время хорошо к ней подготовиться. Предположим, что если в период цветения на следующий год не будет заморозка, то и урожай будет хорошим.

К сожалению, все сорта, созревающие позднее Антоновки обыкновенной, в Тамбовской области часто полностью не вызревают. За последние 12 урожайных лет такое наблюдалось пять раз. И хотя лежкость плодов этих сортов отлична, они так и не приобретают хорошего вкуса.

Старинный способ определения календарных дат съема плодов яблони для садоводов-любителей считаем простым и надежным. Он дает возможность снимать яблоки в оптимальной съемной зрелости. Поэтому тем садоводам, у которых нет лещины на участке, советуем посадить это раннецветущее растение. Большого труда это не составит, а польза в определении срока съема плодов будет большая.

Использованные источники:

1. Муханин, В.Г. и др. Проблемы современного садоводства в России /В.Г. Муханин, Л.В. Григорьева, И.В. Муханин, В.Н. Муханин // Труды ВНИИС им. И.В. Мичурина. – Воронеж: Кварта, 2005. – 28 с.
2. http://www.udec.ru
3. http://rostok-agro.oml.ru

Григорьева Н. О.
студент
кафедра «Экономика и управление»
Альшанская Т. В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Прикладная информатика в экономике»
Поволжский государственный университет сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ГБУЗ СО «ПОЛИКЛИНИКА № 1» Г. О. ТОЛЬЯТТИ

Аннотация: Информационная безопасность общества в целом и его структурных частей обусловлена, прежде всего, быстро растущими технологическими возможностями современных информационных систем, которые по своему влиянию на политику, хозяйственно-экономическую жизнь, духовно-идеологическую сферу и умонастроения людей стали в настоящее время решающими и всеохватывающими. Статья посвящена изучению информационной безопасности на примере конкретного муниципального бюджетного учреждения.
Ключевые слова: информационная безопасность; защита информации, угроза безопасности информации, информационные угрозы.

Информационная безопасность является комплексом мероприятий и средств по обеспечению сохранности информации, находящейся в информационной системе, передаваемой, обрабатываемой, хранимой и предоставляемой системой.

Назначение системы информационной безопасности состоит в организации безопасных и надежных: мероприятий по доступу к информации, способов передачи и хранения информации, методов работы с информацией, правил управления доступом к информации, способов восстановления информации, методов резервирования информации.

Задача системы информационной безопасности обуславливается ее назначением, представлены на рисунке 1.

Рис. 1 Задачи информационной безопасности

Информация может быть утеряна вследствие причин различного вида. Причины могут быть внешние и внутренние, внешние причины вызваны внешним воздействием на информацию.

К внешним причинам относятся действие злоумышленника и вирусное воздействие. Внешнее воздействие обуславливается попытками сторонних лиц получить доступ к конфиденциальной информации, причины подобных попыток могут быть разнообразны. Воздействие вирусов может стать причиной: несанкционированной передачи информации по сети, а так же удаления данных с компьютера, изменения данных и форматирования жесткого диска.

Внутренние причины – это причины, которые воздействуют на информацию программного обеспечения, сотрудников и аппаратного обеспечения. Причина утраты вследствие ненадежности паролей обусловлена их простотой и недостаточным числом символов. Устранение данной причины должно осуществляться системным администратором.

После рассмотрения теоретических аспектов информационной

безопасности проведем анализ безопасности ГБУЗ СО «Поликлиника № 1» г. о. Тольятти.

Политики информационной безопасности ГБУЗ СО «Поликлиника №1» – это совокупность норм, правил и практических рекомендаций, на которых строится управление, защита и распределение информации в Поликлинике.

Под политиками безопасности понимается совокупность документированных управленческих решений, которые направленны на защиту информации и ассоциированных с ней ресурсов. Политики информационной безопасности относятся к административным мерам обеспечения информационной безопасности и определяют стратегию ГБУЗ СО «Поликлиника №1» в области информационной безопасности.

Ответственность за разработку мер и контроль обеспечения защиты информации несёт администратор информационной безопасности. Ответственность за реализацию политики безопасности связана:

– с разработкой и актуализацией правил внешнего доступа и управления доступом, антивирусной защиты – на администратора информационной безопасности;

– с доведения правил политик до сотрудников Поликлиники, а также иных – на администратора информационной безопасности;

– с исполнения правил политики, – на каждого сотрудника Поликлиники, согласно их должностным и функциональным обязанностям, и иных лиц, попадающих под область действия настоящей политики.

Допуск персонала к работе с конфиденциальной информацией ГБУЗ СО «Поликлиника №1» осуществляется после ознакомления с «Инструкцией по обращению с носителями конфиденциальной информации». Правила допуска к работе с информационными ресурсами лиц, не являющихся сотрудниками ГБУЗ СО «Поликлиника №1» , определяются на договорной основе с этими лицами или с организациями, представителями которых являются эти лица.

Ответственность за выполнение правил Политик безопасности несет каждый сотрудник ГБУЗ СО «Поликлиника №1» в рамках своих служебных обязанностей и полномочий.

На основании ст. 192 Трудового кодекса РФ сотрудники, нарушающие требования политики безопасности ГБУЗ СО «Поликлиника №1», могут быть подвергнуты дисциплинарным взысканиям, включая замечание, выговор и увольнение с работы.

Все сотрудники несут персональную (в том числе материальную) ответственность за прямой действительный ущерб, причиненный ГБУЗ СО «Поликлиника №1» в результате нарушения ими правил политики информационной безопасности (Ст. 238 Трудового кодекса РФ).

За неправомерный доступ к компьютерной информации, создание,

использование или распространение вредоносных программ, а также нарушение правил эксплуатации ЭВМ, следствием которых явилось нарушение работы ЭВМ (автоматизированной системы обработки информации), уничтожение, блокирование или модификация защищаемой информации, сотрудники ГБУЗ СО «Поликлиника №1» несут ответственность в соответствии со статьями 272, 273 и 274 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Таким образом, обеспечение информационной безопасности в ГБУЗ СО «Поликлиника №1» г. о. Тольятти включает в себя техническую защиту, которую осуществляет администратор информационной безопасности, а также нормативно – правовую базу непосредственно регулирующую область защиты информации, включающая в себя не только акты выше стоящих органов, а так же акты, изданные администрацией г. о. Тольятти.

Использованные источники:

1. Альшанская, Т.В. Экономические аспекты защиты информации [Электронный ресурс]/ Т.В. Альшанская// Вестник ПВГУС. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=21004246.
2. Дронов, Р. С. Подходы к обеспечению экономической безопасности [Текст] / Р.С. Дронов // Экономист. - 2011. – №2.
3. Карачаровский В.Н. Организационно-управленческие аспекты экономической безопасности [Текст] / В.Н. Карачаровский // Общество и экономика. - 2008. – №9.
4. Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов [Текст] / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 271 с.

УДК 36

Гришина Е.С.
студент бакалавриата 4 курса
«Институт управления»
Кисиленко А.В.
старший преподаватель
кафедра «Социологии и организации работы с молодежью»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ, УЧАСТВУЮЩЕЙ В АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена изучению теоретических основ исследования социальных технологий работы с молодежью, участвующей в академической мобильности. Проанализированы мероприятия по повышению уровня академической мобильности в Белгородском государственном национальном исследовательском университете.

Предложены рекомендации по совершенствованию социальных технологий работы с молодежью, участвующей в академической мобильности в НИУ «БелГУ».

Ключевые слова: социальные технологии, академическая мобильность, международная деятельность.

SOCIAL TECHNOLOGIES OF WORK WITH YOUNG PEOPLE WHO TAKE A PART IN PROGRAMM ACADEMIC MOBILITY

The article is devoted to the study of the theoretical foundations of the study of social technologies of work with young people who take a part in program academic mobility. Analyzed measures for raising the level of academic mobility in the Belgorod State National Research University. Proposed recommendations for improving the social technologies of work with young people who take a part in program academic mobility in BSU.

Key words: social technologies, academic mobility, international activity.

Мобильность – понятие междисциплинарное. Данное качество связывается исследователями с гибкостью и подвижностью мотивации, сознательным изменением стереотипов и пластичностью. Для успешной реализации в современном мире человеку необходимо обладать психологической гибкостью, способностью делать выбор и осуществлять творческую деятельность, т. е. быть мобильным. Для этого человеку требуется осознание своих внутренних ориентаций.

Хотя исследователи определяют мобильность как социальный феномен, изучая её, они анализируют тип мобильности, который соответствует их научному интересу. Таким образом, выделяются несколько видов мобильности:

- социальная;
- профессиональная;
- социокультурная;
- культурная;
- академическая.

Также существует личностная мобильность, которая лежит в основе формирования остальных типов мобильности личности и определяет их уровень развития.

Под академической мобильностью понимается перемещение учащегося или сотрудника, имеющего отношение к образованию, на определенный период в другое образовательное или научное учреждение (в своей стране или за рубежом) как индивидуально, так и в рамках совместной образовательной и(или) исследовательской деятельности вузов и научных центров для обучения, преподавания, проведения исследований или повышения квалификации, после чего учащийся, преподаватель, исследователь или администратор возвращается в свое основное учебное

заведение[95].

Академическая мобильность позволяет студентам, как отмечают исследователи, достичь целого ряда целей и удовлетворить ряд потребностей. Цели и потребности могут быть чрезвычайно разнообразны и могут носить как рациональный, так и эмоциональный характер.

В рамках концепции «Долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» одним из целевых ориентиров развития системы образования к 2012 году определен переход на уровневые программы подготовки специалистов с учетом кредитно-модульных принципов построения образовательных программ, внедрение общеевропейского приложения к диплому о высшем образовании, а к 2020 году – формирование инфраструктуры и институциональных условий академической мобильности студентов и преподавателей[96].

На территории города Белгород находятся 4 крупных государственных учреждения высшего образования, одним из которых является Белгородский государственный национальный исследовательский университет (далее – НИУ «БелГУ»).

Субъектами академической мобильности могут быть студенты, аспиранты, преподаватели, сотрудники НИУ «БелГУ», а также студенты, аспиранты, преподаватели, научные сотрудники и ведущие специалисты сторонних учебных заведений и организаций.

В целях создания максимально благоприятных условий для повышения уровня конкурентоспособности университета и его интеграцию в общемировое образовательное пространство ученым советом университета утверждено Положение «Об академической мобильности обучающихся, преподавателей и сотрудников ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет».

Данное положение содержит следующие аспекты:

1) Организационное обеспечение академической мобильности.

2) Информационное обеспечение академической мобильности.

3) Финансовое обеспечение академической мобильности.

4) Формы международной академической мобильности для аспирантов, преподавателей и студентов.

Для того, чтобы социальные технологии работы с молодежью, участвующей в академической мобильности стали наиболее эффективными, необходимо внедрить в деятельность структурных подразделений следующие направления деятельности:

- создание системы выявления и сопровождения студентов,

[95]Галичин В.А. Академическая мобильность в условиях интернационализации образования. М., 2009. С.126.

[96] Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 года №1662-р «О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/ (дата обращения 03.12.2016).

потенциально готовых к участию в программах академической мобильности;

- повышенная поддержка студенческих объединений международной направленности;

- внедрение в системы тьюторства в процессы адаптации иностранных студентов;

- внедрение программ внутренней (национальной) академической мобильности.

Необходимо реализовывать социальные технологии и проводить работу с молодежью, участвующей в академической мобильности. Это позволит повысить как уровень будущих специалистов, так и укрепить ведущие позиции высших учебных заведений, и всей страны в целом.

Использованные источники:

1. Галичин, В.А. Академическая мобильность в условиях интернационализации образования [Текст] / М., 2009. – С.126.

2. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 года №1662-р «О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/ Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

УДК 338

Гришкевич А.А.
студент 4 курса
факультет «Экономики и права»
Агамырадова О.
студент 4 курса
факультет «Экономики и права»
Барановичский государственный университет
Республика Беларусь, г. Барановичи

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАРТАПОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь для эффективного экономического роста необходимо обеспечивать инновационную активность хозяйствующих субъектов, в том числе расширять возможности для создания стартапов. Авторами предложены элементы государственной поддержки таких компаний, формирование которых, позволит за счет эффективного регулирования создания, развития и финансирования стартапов достичь высокого уровня экономического и инновационного развития.

In the Republic of Belarus for effective economic growth is needed to provide the innovative activity of economic entities, including to expand,

opportunities for the creation of startups. The authors proposed elements of state support for such companies, the formation of which will at the expense of effective regulation of the creation, development and financing of start-UPS to achieve a high level of economic and innovative development.

Сегодня в Республике Беларусь всё большую актуальность набирают стартапы- это только что созданная компания (возможно даже не являющаяся еще юридическим лицом) находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий. Одной из основных причин создания, успешного развития и дальнейшего существования стартапов считают неповоротливость и медлительность крупных корпораций, которые успешно используют уже имеющиеся продукты, а разработкой и созданием новых почти не занимаются. Поэтому стартапы, благодаря своей мобильности в плане воплощения новых идей составляют конкуренцию крупным корпорациями.

Основным ресурсом для создания нового стартапа служит хорошая новаторская идея. Собственно за свежими и необычными идеями гонятся многие и часто приобретая их не жалеют крупные суммы. Сама идея, не имеющая никакого материального воплощения, а существующая только на бумаге или на словах (план стартапа), может стоить очень много. Другим фактором успешности этой идеи является ее востребованность (степень необходимости для потребителя), ведь идея может быть необычной и новой, но пользы от нее будет минимум.

Залогом продуктивного стартапа является также возраст стартаперов (средний возраст стартапера по статистике – двадцать пять лет), их увлеченность идеей и делом, ну и конечно упорный труд (так как им нужен только успех, они трудятся по принципу: или всё – или ничего, или пан – или пропал). Для стартапа важна хорошая команда. Конечно, начинать бизнес можно и одному, но это достаточно-таки тяжело. И вопрос здесь не только и не сколько в деньгах (для этого существуют инвесторы), как в разработке стратегии, в управлении и выходе на всевозможные рынки.

Цель создания любого стартапа – это получение большой или достаточно большой прибыли от реализации инновационной идеи или продажа самого стартапа более крупным компаниям. Примерами служат такие знаменитые стартапы как: Apple, год основания 1976, её создатели Стив Джобс, Стив Возняк и примкнувший к ним чуть позже Рон Уэйн и социальная сеть «Вконтакте» созданная Павлом Дуровым в 2006 году.

Однако большинство стартапов так и остаются в разработке, так как они требуют инвестиций, а инвесторы неохотно вкладывают свои денежные средства в них. Это объясняется тем, что стартап связан всегда с огромными рисками, если проект потерпит фиаско, то инвестор несёт экономические

потери, хотя с другой, положительной стороны, инвестирование стартапов способствует решению ряда проблем связанных с инновационным развитием страны. В первый год на рынке продолжают свою работу 30% стартапов. На второй год таких проектов остаётся лишь 15-20%. Есть ещё такая статистика, из 10 стартапов, выживает только один. При формировании стартапа, как обособленной единицы в Республике Беларусь, необходимо учитывать опыт стран с различным технологическим раскладом и степенью развитости инновационной деятельности.

Все стартапы финансируются денежными средствами из венчурных фондов, это основной, но не единственный способ инвестирования, так же не стоит забывать о бизнес- ангелах, частных инвесторах, самостоятельно определяющих объект инвестирования и вкладывающие в него свои собственные денежные средства, а так же можно условно добавить друзей и родственников. Как правило, все венчурные фонды основаны на принципе создания партнёрств с установлением сводных правил для защиты своих интересов и использованием генерального партнёра.

Сейчас уже и государства, в том числе и Республика Беларусь, включается в эту сферу и в бюджете выделяется отдельная статья для реализации инновационных идей. Таким образом, у тех людей, которые хотят реализовать свои проекты, появляется дополнительная мотивация к действиям. Однако государственное финансирование стартапов очень слабо развито в Республике Беларусь и основная нагрузка на вклад денежных средств ложится на частных инвесторов и венчурные фонды, хотя в современном мире, информационные технологии позволяют находить инвесторов в других странах. В Республике Беларусь существуют организации для поиска финансирования стартапов, а так же для привлечения профессионалов в свои идеи. Примером служит Startup.Network. По данным этой организации в Республике Беларусь, на данный момент, зарегистрировано 9346 стартапов и инвестиционных проектов, 1342 заявки на получение кредита и 3370 предложений продажи бизнеса, но лишь немногие были профинансированы.

В 1 полугодии 2016 года прослеживается повышение инвестиционной политики, это связано с темпом роста инвестиций за счёт иностранных инвесторов- 123,8%, в общем объёме произошёл прирост иностранных инвестиций на 19,4%, большинство из них уходят в сферу строительства, в это же время наблюдается сильное снижение собственных инвестиций во все сферы. Это связано с тем, что Беларусь сегодня- страна, открытая для иностранных инвестиций, создающая благоприятные условия эффективного ведения бизнеса. Основными преимуществами Республики Беларусь для иностранных инвесторов являются:

- Стратегическое географическое положение;
- Прямой выход на рынок стран Евро-Азиатский Экономический

Союз;

- Хорошо развитая инфраструктура Беларуси (транспортная логистика, коммуникации);
- Прогрессивное экономическое законодательство;
- Защищённые государством права инвесторов;
- Привлекательные инвестиционный климат и система налогообложения;
- Государственная поддержка инвесторов: гарантии, льготы и преференции, а так же возможности приватизации;
- 6 свободных экономических зон, высококвалифицированные трудовые ресурсы, достойное качество жизни и др.

Исходя из этого, можно сделать выводы, что в Республике Беларусь хорошие условия для зарубежных инвесторов, что способствует быстрому развитию стартапов, однако нужно повышать и долю собственных инвестиций, несмотря на большой риск экономических потерь. Это можно сделать с помощью введения опытов стран, в которых происходит концентрация стартапов , примером служит США, где зарегистрировано более 18725 проектов, Заподная Европа- 3777, Арабскине страны- 1617, Индия- 785 и другие. Для развития собственного инвестирование внутри страны, нужно осуществить: прозрачность бизнеса, разработку инвестиционно-привлекательного бизнеса и поддержку малого бизнеса государством и введение льгот по кредитам, для воплощения инновационных разработок.

Использованные источники:

1. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Чеснокова А.В. Венчурное финансирование стартапов // Успехи современного естествознания. 2015. №1-2. С. 254-256.
2. Войтов И.В. Инновационная деятельность и венчурный бизнес: научно-методическое пособие / И.В. Войтов, В.М. Анищик, А.П. Гришанович, Н.К. Толочко.- Минск: ГУ «БелИСА», 2011.- С.127.
3. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы.

УДК 001.201

Гудакова Л.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Социальной работы, психологии и педагогики высшего профессионального образования»
Кубанский Государственный Университет
Арустамян В.М.
студент 1 курса
факультет «Управления и психологии»
Россия, г. Краснодар

ГУМАНИСТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ И ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена отражению гуманистических ценностей в деятельности социальных работников. Гуманизм основывается на уважении и принятии человека. Глубинный смысл социальной работы состоит в оказании помощи каждому нуждающемуся без какой-либо дискриминации. В работе показано, что идеи гуманизма должны транслироваться не только специалистами социальных организаций, а выступать основой развития всего общества.

Социальная работа, социальная политика, общество, гуманизм, гуманистический подход, этический кодекс.

GUMANISTICHESKIYE TSENNOSTI SOTSIAL'NOY RABOTY I PRIORITETY SOTSIAL'NOY POLITIKI

Stat'ya posvyashchena otrazheniyu gumanisticheskikh tsennostey v deyatel'nosti sotsial'nykh rabotnikov. Gumanizm osnovyvayetsya na uvazhenii i prinyatii cheloveka. Glubinnyy smysl sotsial'noy raboty sostoit v okazanii pomoshchi kazhdomu nuzhdayushchemusya bez kakoy-libo diskriminatsii. V rabote pokazano, chto idei gumanizma dolzhny translirovat'sya ne tol'ko spetsialistami sotsial'nykh organizatsiy, a vystupat' osnovoy razvitiya vsego obshchestva.

Sotsial'naya rabota, sotsial'naya politika, obshchestvo, gumanizm, gumanisticheskiy podkhod, eticheskiy kodeks.

Основополагающая идея гуманизма заключается в уважении и принятии человека. Гуманистические ценности активно пропагандируются в современном обществе в педагогических, социальных, философских концепциях, хотя необходимо отметить, что данные идеи не исключают наличия в современном мире насилия, нетерпимости, агрессии.

Глубинный смысл социальной работы состоит в оказании помощи и поддержки людям. При этом получить социальную помощь может каждый, кто обратится за ней, независимо от возрастных, половых, национальных

или политических характеристик.

Онтологическая ценность социальной работы состоит именно в том, что она распространяется на всех людей в целом и на каждого человека в отдельности. Социальный работник стремится помочь клиенту, не совершая поступков в ущерб другим людям, пытается не навязывать собственные идеи, а выстраивать диалог с клиентом.

Гуманистический подход в деятельности социального работника демонстрирует его высокий этический уровень, а также высокий уровень развития общества, для которого ценность отдельно взятого человека является основой развития общественных отношений. Социальная работа направлена на поддержание человека, который в данный момент нуждается в этом, на восстановление его способности к эффективному взаимодействию с социумом.

Гуманистический подход в социальной работе отражается в различных вариантах. С одной стороны он присутствует в этических нормах профессиональной деятельности социального работника, которые, в свою очередь, могут быть оформлены в этических кодексах организаций. С другой стороны, гуманистический подход является основанием для разработки разнообразных технологий социальной работы, методов и средств данного вида деятельности.

По мнению Е.Р. Ярской-Смирновой, иерархия ценностей социальной работы содержит четыре «главные ценности». Это доступ к ресурсам; человек, его достоинство и индивидуальность; свобода, самостоятельность и способность к самоопределению; ответственность за реализацию указанных ценностей [5, с.54].

Т.Н. Никитина выделяет следующие виды ценностей социальной работы:

– общечеловеческие, признаваемые большинством современного человечества;

– социетальные, признаваемые преимущественно в конкретном (российском) обществе;

– профессиональные, имеющие значение в основном для профессиональной группы, приобретающие специфику в связи с особенностями профессиональной деятельности;

– индивидуальные – ценности специалистов, их клиентов, других личностей, санкционирующих в социальной работе в различном качестве [2, с.148].

Очень важно, чтобы идеи гуманизма, составляющие основу социальной работы, были бытийным основанием для самого социального работника, проявляясь не только и не столько в его профессиональной деятельности, но и в его жизненных устоях. Кроме того, необходимо учитывать, что говорить о развитии общества, его ценностной составляющей

можно в зависимости от распространения в нем идейных установок гуманизма. Не отдельно взятый социальный работник должен транслировать гуманистические идеи, а общество в целом [4, с.307].

Ориентация общественных отношений на гуманистические идеалы находит свое отражение в реализации социальной политики государства. Современная социальная политика направлена на удовлетворение не только внешних (материальных), но и внутренних (духовных) потребностей человека. Социальные учреждения стремятся не только улучшить жизнедеятельность людей, обратившихся к ним, но помощь им в самореализации, оказании взаимопомощи друг другу.

В целом следует говорить о том, что гуманистические ценности должны быть основанием в деятельности не только и не столько специалистов социальной сферы, а общества в целом. Именно тогда идеи гуманизма будут воплощаться не в формальных документах, но и являться основой для непосредственной работы широкого круга людей.

Использованные источники:

1. Костерина Э.Н., Лазарева Н.А. Педагогика сотрудничества как фактор гуманизации образовательной среды // Молодой ученый. 2016. №16.1. - С. 20-21.
2. Никитина Т.Н. Ценностные основания профессиональной социальной работы // Социальные науки: опыт и проблемы подготовки специалистов социальной работы: материалы Всероссийской научно-практической конференции - Екатеринбург: УГУ, 2006. - С. 146-155.
3. Никитина Т.Н. Духовно-нравственные детерминанты социальной работы // Компетентностный подход к обеспечению качества подготовки специалистов в ВУЗе: материалы Итоговой научно-практической конференции/АСО (КСЮИ). – Казань, КСЮИ, 2007. - С. 78-85.
4. Хадисова К.В. Социальная работа как фактор гуманизации общества: этико-философский аспект // Педагогическое мастерство: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, февраль 2014 г.). – М.: Буки-Веди, 2014. – С. 307-309
5. Ярская-Смирнова Е.Р., Наберушкина Э.К. Социальная работа с инвалидами - СПб.: Питер, 2004. – 316с.

Гудакова Л.В., к.э.н.
доцент
Турашов И.В.
магистр 2 курса
Кубанский государственный университет
Российская Федерация, г. Краснодар

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

В статье приводится краткая характеристика современного положения финансовой системы Великобритании, рассматриваются основные критерии. Уделяется отдельное внимание изучению факторам защиты акционеров и трейдеров на фондовых рынках государства, дается сравнительная характеристика некоторых показателям.

Ключевые слова: финансовая система, фондовый рынок, торговая площадка, индекс, страховой фонд, пенсионный фонд, акции, капитализация, биржа, эмитент.

The article provides a brief description of the current situation of the UK financial system, the basic criteria. It pays special attention to the study of the factors of protection of shareholders and traders in the stock markets of the state, given the comparative characteristic of some of the indicators.

Key words: financial system, the stock market, marketplace, index insurance funds, pension funds, stock market capitalization, the stock exchange, the issuer.

Безусловно, в связи с внешнеэкономической нестабильностью в мире так важно изучение фондового рынка отдельных стран. Во многом это объясняется тем, что благодарю изучению различных индексов и критериев мы можем более четко понимать ситуацию на финансовом рынке конкретных государств, понимать, насколько они подвержены тем или иным глобальным процессам. Именно поэтому для рассмотрения была выбрана Великобритания – страна, одна из лидеров по капитализации финансовых элементов.

Так, на протяжении уже столетия финансовый рынок Великобритании является одним из самых крупных и динамично развивающихся. Во многом это объяснилось мировым положением прошлых времен данного государства и могуществом империи. Не смотря на мировые войны и иные экономические потрясения рынок акций и облигаций Великобритании немного поскуднел, но по-прежнему сохранил лидирующие позиции, а по объему международных финансовых операций он не имеет себе равных.

Говоря о современном положении фондового рынка Великобритании, нужно иметь в виду следующее:

– свыше 40% акций зарубежных эмитентов торгуются на фондовых биржах этого государства, что составляет примерно треть валютных операций;

– финансовой системе Великобритании присуще примерно 40% внебиржевого рынка деривантов, а также пятая часть международного валютного и банковского кредитования;

– свыше 60% первичных и 70% вторичных европейских облигаций торгуются на биржах данного государства.

Если рассматривать такой аспект, как морское страхование, что также является одним из инструментов финансовой системы Великобритании, то по этому показателю она занимает нишу в 20% от мирового объема премий[97]. Кроме названного, рассматриваемое государство занимает первое место по положительному сальдо в сфере торговли финансовыми услугами, что составляет свыше 60 млрд. долл. По данному показателю Великобритания имеет значительное преимущество по сравнению со вторым местом – Швейцарией. В связи с нестабильностью на мировых аренах колеблется и число занятых в секторе финансовых услуг. Сегодня там занято примерно 1100 тыс. чел., из которых примерно 340 тыс. чел. Работает в Лондоне. Но именно эта финансовая площадка создает порядка 45% ВВП страны, который создается в финансовом секторе.

Характеризуя финансовый рынок Великобритании, следует иметь в виду, что ему свойственен высокий уровень акционерной культуры, защищенностью и соблюдением прав акционеров, а также высокой долей акций в свободном обращении, так называемый “free float”. В большинстве своем торговля финансовыми элементами Великобритании сосредоточена на Лондонской фондовой бирже (London Stock Exchange – LSE). На основном рынке английских компаний присутствует порядка 1600, на втором сегменте же около 1350 (AIM – рынок альтернативных инвестиций). Кроме этого, здесь же присутствуют примерно 700 иностранных компаний. Так, на Нью-Йоркской фондовой бирже их число колеблется в районе 500, а на площадке НАСДАК и того меньше – 350. На Лондон приходится чуть больше 40% мирового оборота торговли иностранными акциями за рубежом. Так же в столице Великобритании базируется англо-швейцарская биржа (Virt-x). Обращая большее внимание к важнейшим непосредственным критериям финансовой системы Великобритании, следует рассматривать индикатор динамики цен акций английских эмитентов – FTSE 100. Исходя из названия не трудно догадаться, что в основу расчета взяты 100 крупнейших компаний и корпораций. Анализируя исторические этапы торговли на английских биржах, можно сказать, что указанный индекс вырос свыше, чем в 7,5 раз, но свой максимум он достиг 30 декабря 1999 года[98].

В основе финансовой системы Великобритании также лежит торговля производственными финансовыми инструментами, то есть ПФИ. Так,

[97] Вахрин П.И., Финансы: учебник/Под ред.П.И Вахрин., А.С. Нешитой. – М.: Проспект, 2013.

[98] Муравьева З.А. Финансово-кредитные системы зарубежных стран.: Учеб.- метод. комплекс. 2-е изд., доработанное / З. А. Муравьева. - Мн.: Изд-во МИУ,2012.

подобного рода торговля сосредоточена на 4 основных площадках:

–деривативная биржа группы Euronext – Euronext.liffe (по существу, это крупнейший в мире центр торговли краткосрочными процентными ставками в евро);

– одна из мировых бирж по продаже цветных металлов – London Metal Exchange (LME);

– ведущая в Европе, и вторая по величине в мире энергетическая биржа – Futures. Свыше 75% оборота составляют фьючерсные и опционные контракты по нефти марки Brent;

– торговля производными на акции и индексы осуществляется на торговой площадке EDX, которая была создана в 2003 году.

Традиционно финансовую систему Великобритании относят к типу, основанному на рынке ценных бумаг (market-based). По такому показателю, как соотношение активов банков к ВВП страны данное государство превосходит и Германию, и Японию, которым присуще банковские финансовые системы. Основное объяснение тому – это наличие свыше 260 иностранных банков на территории Великобритании. Важная особенность здесь в том, что функционирование данных рыночных субъектов связана в первую очередь с деятельностью фондовых бирж, а не с кредитованием заемщиков[99]. Кроме того, по классификационному критерию все банки Англии делятся на коммерческие и инвестиционные, что еще раз подчеркивает их вовлеченность в деятельность торговых площадок. Хотя, более крупные банковские элементы правильнее было бы назвать универсальными, поскольку они образуют группы, в составе которых субъекты работают во всех направлениях.

Кроме названного, важную роль в финансовом секторе страны играют такие фонды, как страховые кампании, пенсионные фонды, а также институты коллективного инвестирования[100]. Так, по уровню страхования Великобритания занимает третье место в мире после США и одно из первых в Европе. В сфере институтов коллективного инвестирования преимущественное положение занимают паевые фонды, а также получившие сравнительно недавно распространение инвестиционные компании открытого типа.

Как отмечалось, ключевое значение в финансовом секторе региона занимает Лондонская фондовая биржа. По праву она считается старейшей фондовой биржей. Годом ее основания считается 1773 год, когда впервые появляется упоминание о термине London Stock Exchange. На сегодняшний день она занимает примерно 3-4 место в мире по капитализации и обороту,

[99] Тулайнов Н.В Деньги, кредит, банки: учеб. — метод. пособие/ Н.В Тулайнов-Орел: ОРАГС,2012.

[100] Пучкина Е.С., Рындина И.В., Морусова О.Г. Оценка и совершенствование деятельности банков в сфере доверительного управления средствами частных инвесторов /Финансы и кредит. 2016. № 15 (687). С. 2-19.

но с точки зрения оборота иностранных акций она не имеет равных[101]. Следует отметить, что торговля акциями многих европейских эмитентов в Великобритании в разы выше, чем на их родине. Это же касается и многих российских корпораций и компаний. Так, например, в 2005 году “Лукойл” стал самой торгуемой иностранной компанией LSE. Сегодня же LSE сам превратился в открытое акционерное общество с выпуском своих акций в свободную продажу и листингом на самой LSE. В торговом функционале лондонской бирже задействованы такие электронные системы, как SETS и SEAQ. Последняя по существу является аналогом NASDAQ.

В заключении стоит обратить внимание на основы регулирования финансового рынка Великобритании. Так, для этого создан специально уполномоченный орган – Ведомство по финансовым услугам (Financial Services Authority, FSA). В более ранние периоды эту функцию выполняли различные организации, начиная от Банка Англии вплоть до саморегулируемых организаций. Нормативную же базу деятельности указанного органа составляет Закон о финансовых услугах и рынках от 2000 года.

Законом перед Ведомством поставлены следующие основные задачи:

– поддерживать доверие к финансовой системе Великобритании;

– способствовать лучшему пониманию населением финансовой системы;

– обеспечить должный уровень безопасности для инвесторов;

– уменьшить возможности преступлений в финансовой сфере.

Таким образом, можно заключить, что на сегодняшний день финансовый рынок Великобритании является весьма развитой и экономически защищенной площадкой. В связи с ограниченностью объемов исследования, были рассмотрены лишь некоторые наиболее важные и интересные характеристики фондового рынка данного государства, но и это позволяет сделать определенные выводы и представление о функционировании торговых площадок, функционале частников фондового рынка.

Использованные источники:

1. Вахрин П.И., Финансы: учебник/Под ред.П.И Вахрин., А.С. Нешитой. – М.: Проспект, 2013.
2. Жукова Е.Ф. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие.2-изд., перераб. и доп./под ред. Е.Ф. Жукова.-М: М.Юнити-Дана,2013.
3. Ивасенко А.Г. Рынок ценных бумаг. А.Г Ивасенко. – М.: Кнорус. 2013.
4. Муравьева З.А. Финансово-кредитные системы зарубежных стран.: Учеб.- метод. комплекс. 2-е изд., доработанное / З. А. Муравьева. - Мн.: Изд-во МИУ,2012.

[101] Жукова Е.Ф. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие.2-изд., перераб. и доп./под ред. Е.Ф. Жукова.-М: М.Юнити-Дана,2013.

5. Пучкина Е.С., Рындина И.В., Морусова О.Г. Оценка и совершенствование деятельности банков в сфере доверительного управления средствами частных инвесторов /Финансы и кредит. 2016. № 15 (687). С. 2-19.
6. Тулайнов Н.В Деньги, кредит, банки: учеб. — метод. пособие/ Н.В Тулайнов-Орел: ОРАГС,2012.

УДК 001.316.3/.4

Гудакова Л.В., к.э.н.
доцент
кафедра социальной работы,
психологии и педагогики высшего образования
Верецкая П.В.
магистратура 1 курса
направление «Социальная работа»
факультет «Управления и психологии»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

АКТУАЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

В данной статье говориться о том, что социальная работа в современном российском обществе занимает ведущее место, тем самым обуславливается актуальность данной научной и профессиональной дисциплин. В работе показано, что социальная работа все больше развивается в разных отраслях, приобретает глобальный масштаб и является важным компонентом решения многих социальных и личных проблем человека.

Ключевые слова: общество, социальная работа, помощь, социальный работник.

In this article, they say that social work in contemporary Russian society occupies a leading position, thus caused the relevance of this scientific and professional disciplines. It is shown that social work is developing more and more in different industries, acquires a global scale and is an important component of solving many social and personal problems of the person.

Key words: society, social work, aid, social worker.

Многие исследователи имеют различные представления о том, что такое «социальная работа». Как правило, существуют несколько подходов к пониманию этого термина, но все же можно выделить одно общее понятие.

Социальная работа – управление использованием ресурсов человека, семьи или общности, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Социальная работа по развитию, в современном российском обществе,

занимает одно из первых мест. Эта сфера взаимодействует со многими сферами жизни. В наше время все большую актуальность принимает социальная работа, как наука и учебная дисциплина, профессиональная деятельность и социальный институт.

В начале 1990-х гг. стало развиваться новое направление деятельности — социальная работа. Началось осознание того, что она нужна для того, чтобы обеспечить успешное развитие современного общества, решение социально-экономических проблем, проблем социальной помощи нуждающимся слоям населения, а также сохранение мобильности и психологической стабильности в обществе. Сегодня становится все больше понятным, что только высококвалифицированные специалисты могут обеспечить достойную жизнь отдельных групп и личностей, находящихся в кризисных ситуациях, а также обществу в целом, его выход из глубокого кризиса, возврат к многовековым культурным традициям. Изменения в социальной практике, теоретико-методологическое осмысление проблем социальной работы, появление новых технологий обусловили необходимость создания новых учебников, учебно-методических и справочных пособий, способствующих подготовке, переподготовке и повышению квалификации современных специалистов социальной сферы, обладающих чувством гражданской и социальной справедливости, умением работать с людьми, творческим мышлением, инновационными технологиями, а также высокими духовно-нравственными качествами. Востребованность такого подхода очевидна, так как в стране в последние годы созданы и функционируют тысячи государственных, муниципальных и негосударственных социальных служб [1].

Созданный в начале 90-х институт социальной защиты, по словам вице-спикера СФ, сыграл особую роль – социальные работники того времени были фактически первопроходцами профессиональной социальной работы. «Благодаря их усилиям стали открываться центры социального обслуживания, помощи семье и детям, центры для реабилитации детей-инвалидов, социальные приюты» [2]. Со временем, произошло развитие не только психологической помощи, но и правовой и информационной, что очень важное составляющее для нуждающихся граждан.

Без социальной работы в современном российском обществе прожить нельзя. Она охватывает много отраслей и все они взаимодействуют между собой. Например, социальная работа в образовании все больше находит себе применение, в современной России происходит все больше кризисных ситуаций, проявление девиантного поведение со стороны подростков, в этих условиях возрастает спрос на социальную, психологическую помощь, и главное, на профессиональную, со стороны социальных сфер.

За четверть века, подчеркнула Г.Н. Карелова, отрасль социального обслуживания прошла огромный путь. Сегодня социальным обслуживанием

ежегодно охватываются более 34 миллионов граждан России. В системе социальной защиты трудятся около шестисот тысяч человек. Более 200 вузов в стране ведут подготовку кадров в данной области [2].

Актуальность социальной работы заключается в том, что все больше людей стремятся получить профильное высшее образование для показателей успешности в данной области.

Социальная работа в современном обществе приобретает глобальный масштаб не только в свете профессионального партнерства и управления, но прежде всего в свете повседневной практики социальной работы. Глобальный масштаб социальной практики был официально признан на международном уровне. В 2000 году Международная Федерация Социальных Работников (IFSW) и Международная Ассоциация Социальных Работников (IASSW) совместно разработали и утвердили Концепцию глобального развития социальной работы, которую планируется пересматривать и модернизировать каждые 10 лет [3].

За последнее время, в России стали активно развиваться не только вспомогательные формы и виды социальной работы, но и возникли современные общественные технологии и методы работы (например, участковые социальные работники, онлайн-консультирование посредством программы Skype, служба социального патронажа на дому, санатории на дому, социальный контракт, адресная помощь людям, тревожная кнопка, группы дневного пребывания, социальное постинтернатное сопровождение детей-сирот, дистанционное обучение инвалидов на базе реабилитационных центров и др. Эти технологии выступают основной ступенью современных моделей социальных услуг, способствующих взаимодополняемости их основных функций, стимуляции ресурсов индивида, развитию его продуктивной деятельности в трудных жизненных условиях. Именно технологизация социальной работы позволяет обеспечить в системе социальной защиты населения комплексность, системность и высокое качество предоставляемых услуг.

Таким образом, социальная работа в современной России имеет огромную актуальность в условиях современной реальности. Социальный работник – единственный специалист, который помогает людям успешно решать существующие проблемы личного и общественного характера, и также самой важной задачей социальной работы является оказание поддержки и социальной помощи граждан различных категорий. Социальная работа - очень важный компонент решения личностных и социальных проблем.

Использованные источники:

1. Холостова, Е. И. Х73 Социальная работа: история, теория и практика: учебник для бакалавров / Е. И. Холостова. — М.: Издательство Юрайт, 2011. — 905 с. — Серия: Бакалавр.

2. Журнал «Социальная работа» №6 2016 год (стр.62-63)
3. Журнал «Социальная работа» №5 2015 год (стр.14-17)

УДК 338.26

Гудакова Л.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Социальной работы, психологии и педагогики высшего профессионального образования»
Рябинников Д.В
студент 4 курса
факультет «Управления и психологии»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЛУКОЙЛ»

Статья посвящена анализу корпоративной социальной ответственности в нефтегазовой отрасли (на примере ПАО «ЛУКОЙЛ»). В статье представлена характеристика корпоративной социальной ответственности по различным направлениям. Отдельное внимание отводится: поддержке детских домов, финансированию учебных и медицинских учреждений, благотворительности. Также в статье представлена подробная структура затрат на благотворительность и спонсорство компании «ЛУКОЙЛ».

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, нефтегазовая отрасль, благотворительность, социум, природопользование.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN OIL INDUSTRY ON THE EXAMPLE OF PAO «LUKOIL»

The paper analyzes corporate social responsibility in the oil and gas industry (for example, PAO "LUKOIL"). The article gives a detailed description of corporate social responsibility in various areas. Special attention is given to: the support of children's homes, the financing of educational and medical institutions, charity. The article also provides detailed cost structure to charity and sponsorship company "LUKOIL".

Keywords: corporate social responsibility, the oil and gas industry, charity, society, nature.

Нефтяной сектор является одним из первых, где были предприняты попытки внедрения практик корпоративной социальной ответственности. Нефтяные компания сегодня уделяют все больше внимания влиянию, которое они оказывают на общество и окружающую среду. Это связано в первую очередь с активным развитием создания и внедрения кодексов

поведения и ведения социальной отчетности.

Сегодня нефтегазовые компании строят школы и больницы, создают фонды микрофинансирования коренного населения и содействуют в развитии программ трудоустройства молодежи в развивающихся странах. Деятельность нефтегазовых компаний оказывает негативное влияние на окружающую среду на всех этапах процесса поставки продукта (разведка, добыча, переработка и транспортировка) [1].

Деятельность нефтяных компаний оказывает неблагоприятное воздействие на местные сообщества. В самых крайних случаях создание необходимой для нефтегазовых компаний инфраструктуры может лишить жителей всех средств для существования (вырубка лесов, изменение течения рек) [3].

Как бы то ни было, сегодня все нефтегазовые гиганты предпринимают шаги по внедрению корпоративной социальной ответственности в свою деятельность, не исключением является нефтяная компания «ЛУКОЙЛ». Необходимо обратиться к миссии компании «ЛУКОЙЛ» и выявить четкие направления (цели) в реализации корпоративной социальной ответственности (рисунок 1).

Рисунок 1- Миссия и цели компании «ЛУКОЙЛ»

Анализ корпоративной социальной ответственности ПАО «ЛУКОЙЛ» можно рассмотреть на конкретных примерах.

Корпоративную социальную ответственность компании «ЛУКОЙЛ» можно классифицировать по нескольким направлениям (рисунок 2).

Рисунок 2 - Направления корпоративной социальной ответственности компании «ЛУКОЙЛ»

"ЛУКОЙЛ" проводит активную поддержку детских домов, интернатов и детских образовательных учреждений. Данное направление является приоритетом, который находит отклик во всех проводимых программах: благотворительных, спонсорских, программах развития детского и юношеского спорта, культуры. Социальные инвестиции в человеческий капитал представляются наиболее обоснованными в современных условиях. Компания стремится к социальному балансу, оказывая поддержку как детям, которые в силу неблагоприятных семейных условий или здоровья оказались в худших условиях, так и детям из благополучных семей, помогая им развивать природные способности и таланты. Вот уже свыше 20 лет Компания шефствует над целым рядом детских домов в Западной Сибири, Республике Коми, Ленинградской, Кировской, Вологодской, Саратовской, Калининградской областях и других регионах. Благодаря этой программе воспитанники более 70 детских домов и интернатов получают помощь от Компании, ее дочерних обществ и Благотворительного фонда «ЛУКОЙЛ». Компания помогает их выпускникам получить образование, укрепить здоровье, обрести профессию и найти свое место в жизни.

ОАО «ЛУКОЙЛ» оказывает поддержку ряду высших учебных заведений, в которых обучаются специалисты нефтегазового профиля.

Кроме профильных вузов Компания оказывает финансовую поддержку Дипломатической академии МИД России, Национальному исследовательскому университету «Высшая школа экономики», и т.д. Начиная с 2000 г. для поддержки наиболее одаренных студентов вузов Компания вводит стипендии, которые выплачиваются студентам нефтяных и технических ВУЗов. Последние несколько лет корпоративную «лукойловскую» стипендию размером 2500 и 3000 рублей в месяц получают

около 200 студентов в разных городах страны [2].

В рамках грантовой программы поддержки молодых преподавателей около 90 одаренных молодых преподавателей из ведущих нефтяных и других вузов страны получают гранты. Помощь вузам в совершенствовании учебно-материальной базы позволяет вести учебный процесс на современном уровне. Компания помогает приобретать научное оборудование для лабораторий.

Одним из важных направлений в области сотрудничества по совершенствованию учебного процесса является помощь Компании в обеспечении студентов современной учебной литературой.

ОАО «ЛУКОЙЛ» поддерживает ряд крупнейших специализированных медицинских научно-исследовательских центров: Гематологический научный центр РАМН, Российский кардиологический научно-производственный комплекс, Институт хирургии им. А.В. Вишневского.

Компания способствует развитию системы медицинских услуг в регионах своего присутствия. В частности за последние годы приобретено дорогостоящее оборудование для многих медицинских учреждений.

Фронтовики-нефтяники, ветераны Великой Отечественной войны и трудового фронта пользуются особым вниманием и заботой Компании. Ежегодно в канун дня Победы они получают денежные пособия и подарки. Компания оказывает поддержку также семьям военнослужащих, погибших в локальных конфликтах.

Компания ведет активную природоохранную деятельность.

Компания, являясь крупным недропользователем, осознает свою ответственность перед обществом по сохранению благоприятной окружающей среды, рациональному использованию природных ресурсов, а также рассчитывает на понимание обществом сложности и масштабности задач, стоящих перед Компанией в этой области, для чего осуществляет периодическое информирование и поддерживает открытый диалог со всеми заинтересованными сторонами в деятельности Компании в области промышленной и экологической безопасности, публикует отчёты о своей деятельности, о результатах оценки воздействия на окружающую среду, персонал и население.

ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» на протяжении нескольких лет поддерживает сохранение народных промыслов в Прикамье. Сегодня Пермский край - один из немногих регионов России, где в большом разнообразии представлены ремесла, корни большинства из которых уходят в далекое прошлое. Ежегодно лучшие образцы демонстрируются на межрегиональной выставке-ярмарке, генеральным партнером которой выступает ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ».

Особенность работы Компании в районах Сибири и Крайнего Севера состоит в том, что ее предприятия могут оказывать существенное влияние на

коренные народы. Задача увеличения объемов добычи нефти и газа приводит к тому, что в зону активного недропользования попадают жизненно важные для этих народов отрасли: оленеводство, рыболовство, охота. Изменение традиционного уклада жизни коренных жителей создает проблемы социального и экономического характера.

Компания разрабатывает и реализует специальные программы по работе с владельцами родовых угодий. Так, в Ханты-Мансийском автономном округе для поддержки сохранения и развития традиционного образа жизни хантов, манси, ненцев и селькупов ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» заключает договоры по социально-экономическому развитию районов и мест проживания коренных малочисленных народов.

Неотъемлемой составляющей благотворительную деятельности стало участие Компании и ее дочерних обществ в процессе восстановления религиозных традиций. При этом особое внимание ОАО «ЛУКОЙЛ» уделяет поддержке тех учреждений, чья деятельность включает в себя социальное служение.

Компания участвует в программе поддержки реставрационно-восстановительных работ Введенского мужского монастыря в Оптиной Пустыни. Выделены средства на оборудование учебных аудитории для Общецерковной аспирантуры и докторантуры им. Святых равноапостольных Кирилла и Мефодия, храму Воскресения Христова в Кадашах.

Предприятия Компании также активно участвуют в возрождении и развитии центров церковной и духовной жизни страны и за рубежом. В частности, в Одессе «ЛУКОЙЛ» участвовал в восстановлении Спасо-Преображенского собора, в Баку - в реставрации Морского Собора и восстановлении Храма Жен-Мироносец.

Всю представленную информацию можно, представить в виде диаграммы затрат на благотворительность и спонсорство, чтобы наглядно проследить деятельность компании «ЛУКЙОЛ» по реализации мер социальной ответственности (рисунок 3).

Рисунок 3 - Структура затрат на благотворительность и спонсорство компании «ЛУКОЙЛ»

Реализация социальных и благотворительных программ – одна из наиболее значимых стратегических задач компании, позволяющая развивать партнерство с органами государственной власти и местного самоуправления, а также региональными сообществами. Этим ЛУКОЙЛ способствует улучшению социально-экономического положения регионов как хозяйствующий субъект.

Использованные источники:

1. Коваленко Л.В. Подходы к пониманию сущности социальной ответственности организаций/ Коваленко Л.В., Кулик А.А.// В сборнике: Международняя практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году. Материалы научно-практической конференции. 2015. С. 137-141.
2. http://www.lukoil.ru/ Электронный ресурс
3. Корпоративная социальная ответственность : учебник для бакалавров / Э. М. Коротков, О.Н. Александрова, С.А. Антонов [и др.] ; под. Реж. Э.М. Короткова. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 445 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс.

УДК 338:61

Гудакова Л.В., к.э.н
доцент
кафедра «Социальной работы, психологии и педагогики высшего профессионального образования»
Рябинников Д.В.
студент 4 курса
факультет «Управления и психологии»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Статья посвящена анализу системы социальной защиты населения в Российской Федерации. В статье представлена характеристика социальной защиты, рассматривается ее система при переходе к рыночной экономике. Анализируются формы, система, а также структура социальной защиты. Дается сравнительная характеристика видов социальной защиты населения в Российской Федерации.

Ключевые слова: социальная зашита населения, общество, система социальной защиты, социальное страхование, благотворительность.

SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION IN THE RUSSIAN ECONOMY

This article analyzes the system of social protection of the population in the Russian Federation. The article presents a description of the social protection system it is considered in the transition to a market economy. Analyzed form, the system and the structure of social security. The comparative characteristic of the types of social protection of the population in the Russian Federation.

Keywords: social protection of the population, the society, the system of social protection, social security, charity.

Социальная политика – одна из главных сфер внутриполитической деятельности государства, направленная на защиту каждого гражданина и всего общества от разрушительных явлений, возникающих на некоторых стадиях его развития.

Решение социально значимых задач, лежащих в сфере социальной жизни общества, подкрепленное соответствующим экономическим, образовательным и культурным потенциалом общества, является необходимым условием для сильной социальной политики, и, конечно, модернизации системы социальной защиты граждан России.

Как известно, в 90-е годы XX века Россия перешла от планового ведения хозяйства к рыночному, что предопределило в конечном итоге необходимость кардинальных изменений в системе социальной защиты

населения России. В первую очередь это связано с дифференциацией доходов населения в различных секторах экономики [2]. Государство в свою очередь стремится минимизировать негативные последствия перехода к рыночной экономики и одно из наиболее важных направлений здесь является социальная защита различных социальных групп населения. На практике используются следующие формы защиты граждан:

-личная взаимопомощь работников предприятия;

-благотворительность;

-социальная помощь;

-социальное страхование;

- социальное обеспечение и др.

Все эти виды защиты объединяют общим названием «социальная защита» населения, которая является неотъемлемой частью социально-экономических отношений общества.

Система государственной социальной защиты предназначена для обеспечения защиты населения от опасностей социального характера, подстерегающих граждан на протяжении всей жизни.

В новых условиях система социальной защиты РФ (рисунок 1) может и должна основываться на рыночных механизмах и быть социально справедливой.

Рисунок 1 – Система социальной защиты населения

В текущий период времени в России основной формой реализации стратегии социальной защиты населения является социальное страхование, так как в эту форму вовлечено большинство граждан России. Но на практике можно видеть использование и иных перечисленных виды социальной защиты.

Социальную защиту можно рассматривать как систему мер направленных на сохранение установленных обществом стандартов жизни каждого человека [3].

С экономической категории эта системы выглядит как процесс перераспределения национального дохода на макроуровне, в целях обеспечения нормального воспроизводства человека в условиях социальных рисков.

Очень важно понимать, что входит в структуру системы социальной защиты Российской Федерации (рисунок 2).

Рисунок 2 – Структура системы социальной защиты населения РФ

Существует несколько точек зрения на структуру и взаимосвязь социальной защиты, социальной помощи, социальных гарантий (социального обеспечения) и социального страхования в России.

На наш взгляд, современная система социальной защиты населения включает следующие основные элементы:

- совокупность государственных социальных гарантий;

-традиционную форму государственного вспомоществования;

- социальное страхование.

Исходя из этого, можно дать сравнительную характеристику видов социальной защиты по элементам которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 - «Сравнительная характеристика видов социальной защиты населения РФ»

	Социальные гарантии	Социальная помощь	Социальное страхование
Система финансирования	За счет государственного и регионального бюджетов	За счет региональных и местных бюджетов, внебюджетных средств (например, меценатство)	За счет обязательного участия работодателей, работни- ков и государства
Субъект получения выплат	Только определенным категориям населения на основе законодательства	Только нуждающимся гражданам на основе законодательства	Только застрахованным лицам на основании законодательства
Основание выплат	Производятся независимо от уровня доходов за счёт бюджетов всех уровней Производятся независимо от уровня доходов за счёт бюджетов всех уровней	Производятся на основе критерия нуждаемости (учитываются доходы и размеры собственности рассматриваемых лиц)	Производятся за счет страховых средств независимо от имущественного положения и уровня доходов
Цель обеспечения	Дополнительное – за особые заслуги перед государством (ветераны, военно-служащие, госслужащие и т.п.)	Доведение уровня доходов человека до определенного законом минимума с учетом определённых факторов (размер семьи, уровень дохода и т. п.	Возмещение затрат при наступлении страхового случая на воспроизводство работника
Основание и особенности обеспечения	Производится на основании особых заслуг перед государством в виде денежных пособий и различных льгот	Предоставляется на основании исследования благосостояния нуждающихся и ориентируется на его относительное повышение	Базируется на основе уплаты страховых взносов без учёта нуждаемости, но с учётом размера уплачиваемых взносов
Социальное обеспечение	-	Материальная помощь на	Финансирование системы

работающих		предприятии	страхования несчастных случаев на производстве осуществляется обычно полностью работодателем иногда с участием государства

Характеризуя существующую систему социальной защиты в России, необходимо уточнить, что современные социальные взаимодействия с нашей стране (при Советском Союзе при возникновении трудовых отношений предпринимательство отсутствовало и в качестве работодателя выступало только государство, которое являлось кроме того гарантом) за последние 20 лет сильно изменились и появились новые императивы: усилилась потребность граждан в социальной безопасности, защите частной собственности, защите за пределами страны, борьба с бедностью и т. д., что потребовало изменений в системе социальной защиты населения России. То есть на современном этапе экономического развития регулирование трудовых отношений постепенно эволюционирует от централизованного государственного к договорному частному с использованием механизмов социального партнерства. При этом конечным этапом отмеченного процесса все равно остается закрепление новых механизмов регуляции трудовых отношений на нормотворческом уровне.

Воздействие государства на социальную защиту осуществляется через социальную политику. Социальная политика рассматривается как совокупность теоретических принципов и практических мер, вырабатываемых и реализуемых государственными и негосударственными органами, организациями и учреждениями, направленных на создание необходимых условий жизнедеятельности, удовлетворение социальных потребностей населения, создание в обществе благоприятного социального климата. Социальная политика реализуется путем организации взаимоотношений различных элементов систем государственного управления социальной защиты, социальной структуры общества, приводящей к сохранению или изменению социального положения населения в целом или составляющих его классов, слоев, общностей. Направления развития государственной социальной политики должны учитывать основные положения международных норм, ратифицированных Россией. Конституцией РФ определено, что в Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты.

Таким образом, рассмотрев сущность, основные направления и категории социальной политики и социальной защиты государства, можно отметить, что формирование государственной политики в реализации функций социального государства определяются спросом граждан на социальную защиту со стороны общества, что в конечном итоге формирует социальную политику государства. Подводя итог, можно отметить, что в данной статье были определены особенности социальной защиты России в условиях трансформации экономики и обоснована их взаимосвязь с высшими общечеловеческими ценностями социального государства, а так - же представлен в комплексе понятийный аппарат системы социальной защиты как института государственной социальной политики страны.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 442 - ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации».
2.Гудакова Л.В. «Социально-экономические проблемы современного общества» Научные труды SWorld. 2010. Т. 10. № 3. С. 77-78.
3. Тарент, И.Г. Система социальной защиты населения в Российской Федерации : учебное пособие / И.Г. Тарент, С.А. Юдников. – Изд. 3-е испр. и доп. – Ногинск: Ногинский филиал РАНХиГС, 2015. – 160 с. – 1000 экз.

УДК 003.316.3/.4

Гудакова Л. В., к.э.н.
доцент
кафедра социальной работы,
психологии и педагогики высшего образования
Оверченко М.
магистратура 1 курса
направление социальная работа
факультет управления и психологии
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ УСЛУГ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

В условиях мирового экономического кризиса, который затронул различные слои населения многих стран, на передний план выходит актуальность социальной работы. В каждой стране она имеет свою модель, в зависимости от приоритетов. Статья посвящена исследованию механизмов реализации социальной помощи в рамках действующей Конституции РФ. Применение эффективных мер социальной поддержки актуально, так как способствует удовлетворению и защите интересов граждан, осуществлению прав и свобод, гарантированных Конституцией.

Ключевые слова: социальная работа, конституция РФ, социальная

поддержка, эффективные меры, право и свобода.

In the context of the global economic crisis that affected the financial position, and a sense of stability and tranquility of the population in many countries, to the fore the relevance of social work. In each country, it is being built in different ways, depending on the priorities. This article is devoted to the study of mechanisms for the implementation of social assistance in the framework of the existing Constitution. Application of effective measures of social support important, since it helps to satisfy and protect the interests of citizens, the implementation of the rights and freedoms guaranteed by the Constitution.

Keywords: social work, mechanism, the Constitution, social support, advocacy, effective action, rights and freedom

О комплексном подходе к организации социальной работы говорит наличие таких понятий, как социальная помощь, социальная защита и социальное обеспечение. Все они начинаются со слова «социум». Это логическое требование вытекает из того, что во всех понятиях неотъемлемо присутствует слово «социальное» – помощь ли, защита ли, обеспечение ли. Социальная основа не может не присутствовать, так как социальной является основа нашего государства, что отражает Конституция Российской Федерации. И в этом смысле, несмотря на разность социальных групп, обеспеченности, профессиональной принадлежности, национальности мы, жители России, составляем единый социум. Поэтому все те виды поддержки своих граждан, которые оказывает государство, складываются в систему поддержки своих граждан в старости или трудной жизненной ситуации.

Социологический словарь терминов также отражает наличие системы мер: «Социальное обеспечение – это государственная система материального обеспечения граждан в старости, а также в случае болезни или нетрудоспособности» [5]. Позволим не согласиться с данной формулировкой в том плане, что на практике это понятие гораздо шире, нежели в данном определении, поскольку среди оказываемых нуждающимся гражданам мер немало тех, которые не относятся к разряду материальных. Чтобы поддержать человека не всегда требуется денежная сумма. Например, при обслуживании пациента в поликлинике право на обращение вне очереди предоставляется ветеранам Великой Отечественной войны, ветеранам боевых действий, инвалидам. Обслуживание вне очереди также можно отнести к оказанию социальной помощи. Как показывает практика, граждане чаще высказывают удовлетворение от принятых мер, когда эти меры применены в комплексе. Данное утверждение сделано на основе изучения опыта работы общественной приемной муниципального образования Красноармейского района. Был проведен анализ обращений граждан за 2015 год. Так, в Красноармейском районе в течение 2015 года к

руководству района обратилось 840 человек, из них по вопросам социального обеспечения более 100 человек, то есть 12%. За 9 месяцев текущего 2016 года соотношение примерно такое же – 12% заданных вопросов связаны с социальной сферой [1]. Остались полностью удовлетворены решением вопросов, включая благодарности тех граждан, которым не только оказали помощь по линии социальной защиты населения, например выделили технические средства реабилитации, помогли ускорить получение пенсионных добавок, но с кем побеседовали, оказали психологическую поддержку. Были случаи, когда заявители вообще не просили никакой материальной помощи, но просили посетить их, просто пообщаться. Все острее о себе заявляет необходимость выездной работы соцработников, психологов.

Оказывая помощь человеку, мы его защищаем. И для этого создан конкретный инструментарий. Но наличие этих мер – в законах, постановлениях и приказах, еще не гарант того, что мы поддержим нуждающегося человека. Ключевым звеном в социальной работе всегда был и остается человеческий фактор, о котором столько сказано, например, в практику работы с кадрами вжилась поговорка «кадры решают все». Представьте, что ветерана войны приняли вне очереди, как и положено по закону, но при этом ему выказали недовольство или переусердствовали с проверкой его удостоверения. После полученного обслуживания ветеран все равно уйдет с чувством разочарования, одиночества, ущемленности, обиды.

И наоборот. Уже одно внимательное, уважительное отношение к пациенту обслуживающего соцработника способно придать ему сил и создать ощущение комфорта и защищенности. Поэтому в качестве конкретного предложения в области социальной защиты населения разумно было бы предложить конкурсный подход при принятии на работу кандидатов социальной сферы. О том, что эта сфера все больше заявляет о себе и ощутимо востребована, говорит тот факт, что в обществе заметную роль играет наука социология. В первую очередь она изучает закономерности развития общества, функционирование социальных систем. С развитием общества должны совершенствоваться социальные рычаги и механизмы, обеспечивающие социальную защиту. Напомним, что толковый словарь связывает защиту с понятием поддержать, служить опорой, не дать упасть, не дать прекратиться, нарушиться [4].

Из трех основных подсистем социальной защиты – социальное страхование, социальное обеспечение и социальное обслуживание, особо выделим социальное обслуживание. Страхование и обеспечение укладываются в строго определенные законодательством виды услуг и помощи. Например, основными видами социального обеспечения являются пенсия и пособия – по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, предусмотренных

законом. Социальная защита направлена на материальное обеспечение конкретных категорий граждан в определенно проблемных жизненных условиях. Бесспорно, это необходимо и важно. Но практика последних лет 3-5 лет показывает о потребности жителей в моральной уравновешенности, снижении чувства уязвимости и тревоги. Обеспечить этот социальный фон, определенный социальный комфорт больше всего способно социальное обслуживание. Оно при внешне регламентируемых формах, имеет более широкое поле морального воздействия на человека, нуждающегося в поддержке.

При этом социальное обслуживание можно расширять, совершенствовать, то есть осваивать новые формы работы, приносящие человеку чувство сопричастности к происходящим событиям, ощущение социального благополучия, жизнеспособности. Например, кроме социального обслуживания одиноких престарелых на дому можно активнее включать в практику психологическую разгрузку путем не только посещения одинокого человека, но и бесед с ним в телефонном режиме. Можно наладить контакты с Советами ветеранов, чтобы социальный работник, лучше других знающий состояние подопечного пенсионера, мог подключить силы Совета, либо иной общественной организации для осуществления социальной поддержки. Огромную роль играет факт своевременности принятых мер, и только работники социальной сферы могут обеспечить во время. Например, И.Г.Зайнышева указывает на необходимость того, что все основные части механизма социальной защиты были в равновесии и гармонии – речь идет о правовой части, организационной, финансово-материальной и , конечно же, кадровой [2].

Практика работы с подопечными социальных работников как лакмус проявила еще одну потребность по отношению к престарелым гражданам. Часто изменяющиеся тарифы жилищно-коммунальной сферы порождают задолженность. Людям пожилого возраста сложно своевременно уследить за переменами в оплате коммунальных услуг, и когда на их адрес приходит квитанция с угрожающим текстом, для них наступает психологическая катастрофа. Люди старшего поколения очень законопослушны, они, стараются все оплатить, поэтому извещение о задолженности выбивает их из колеи. Не лишним в такой ситуации было бы наладить связь с поставщиками энергоресурсов, и ввести в правило передавать извещения о наличии задолженности либо через социальных работников, ведущих обслуживание граждан на дому, либо просто предоставлять списки задолжников, чтобы соцработники могли обеспечить правильное и, главное, безопасное для психики гражданина восприятие информации от энергетиков, газовиков и т.д. [3].

Понятно, что сейчас речь идет о профилактических мерах в социальной работе. Но если социальная защита населения невозможна без

системы мер и соответствующего механизма, то необходимо предусмотреть не только наличие этих мер и реализацию их посредством существующего механизма, но и развитие, и совершенствование всей системы в целом. Институт социальной защиты можно рассматривать как комплексную систему, формирующуюся в обществе для решения многочисленных, взаимосвязанных социальных проблем, обусловленных необходимостью помощи социально уязвимым слоям и группам населения. Формирование и развитие такого института происходит на основе создающейся законодательной и нормативно-правовой базы, творческого использования исторического опыта и других факторов.

Использованные источники:

1. Васильева Ю.В. Об отражении в законодательстве о социальном обеспечении положений Конституции РФ // Вестник Пермского университета. Сер.: Юридические науки. 2010. Вып. 1(7). С. 179-184.
2. Технология социальной работы/Под ред. И.Г, Зайнышева - М.: ВЛАДОС, 2010
3. Шарин В.И. Социальная защита населения: теоретические основы // Соц. обеспечение. 2012. №14. С. 21-24.
4. Самарцева В.Е. Социальная ответственность государства перед населением // Вестник СГАП. Саратов. 2010. № 5. С. 88.
5. Зиновьева Т.В. Основные социологические термины: Учебное пособие. – Изд-во ЮУрГУ, 2011. – 66 с.
6. Галаганов В.П. Право социального обеспечения. М.: Академия, 2014. 415 с.
7. Сагандыков М.С. Права граждан на социальную защиту и социальное обеспечение: конституционно-правовой аспект // Вестник Пермского университета. Сер.: Юридические науки. 2014. Вып. 2(24). С.38-40.

УДК 003.316.3/.4

Гудакова Л. В., к.э.н.
доцент
кафедра социальной работы,
психологии и педагогики высшего образования
Килиджан С.
магистратура 1 курса
направление «Социальная работа»
факультет «Управления и психологии»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ СТАЦИОНАРНОЙ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

Статья посвящена исследованию проблем управления и организации ухода за людьми пожилого возраста. В статье проанализированы основные факторы успешного функционирования дома – интерната для пожилых и инвалидов в Апшеронском районе.

Ключевые слова: управление, организация, дом престарелых, социальная работа, социальная защита, стационарная форма социального обслуживания.

The article investigates managerial and organizational problems of care for the elderly. On the base of the interview with the director of boarding house for the elderly and disabled persons in Apsheronsk district, principal factors of nursing homes' successful functioning have been analyzed.

Key words: management, organization, nursing home, social work, social safety, stationary form of social services

Пожилое население Российской Федерации стремительно растет с 1980-х годов. По международным критериям, население считается старым, если доля в нем людей в возрасте 65 лет и старше превышает 7%. По данным Росстата на 2010 г., почти каждый восьмой россиянин, то есть 12,9% жителей страны, находился в возрасте 65 лет и старше [1]. Как отмечал бывший заместитель министра труда и социальной защиты Алексей Вовченко, по состоянию на 1 января 2013 года почти каждый пятый житель России, а это 33,1 миллиона человек, находился в возрасте старше трудоспособного. За прошедшие 10 лет численность населения старше трудоспособного возраста выросла на 3 миллиона человек. Все вышесказанное означает, что число потенциальных постояльцев домов престарелых так же может являться высоким, если еще учитывать то, что четверть пожилых людей в России проживают в одиночестве.

К началу 2015 года в системе стационарных учреждений социального обслуживания пожилых граждан насчитывалось более тысячи трехсот

домов-интернатов, геронтологических центров, специальных домов для пожилых. Социальные услуги в них получили свыше 247 тысяч пожилых людей [2]. Конечно, если учитывать то, что это число исходит из общей численности пожилого населения, то это не так много и можно сделать вывод, что стационарная форма социального обслуживания не популярна в нашей стране. Более того, в последнее время прослеживается тенденция перехода к нестационарным формам обслуживания населения в государственной политике, что подчеркнул президент России Владимир Путин на заседании президиума Государственного совета «О развитии системы социальной защиты граждан пожилого возраста». По его глубокому убеждению для пожилых людей более важно получать постоянную и качественную медицинскую помощь, эффективную соцподдержку, в том числе и на дому: «Здесь главное – забота, милосердие, внимание. Нужно привлекать к этой работе и волонтёров, поддерживать приёмные семьи, которые берут под опеку пожилых и инвалидов, активно развивать нестационарные формы социального обслуживания. В нашем обществе уже давно есть запрос на новую, современную политику в отношении людей старшего возраста» [3]. Развитие этой формы социального обслуживания действительно приоритетно для нашей страны, ведь здесь еще крепки семейные узы и связь поколений, что затрудняет допущение возможности помещения пожилых в дома престарелых, по сравнению с зарубежными странами. Так же вводится такое понятие как «третий возраст» в России, который характеризует людей пожилого возраста как активных, способных работать, заниматься спортом и вообще вести активную жизнь. Политика нацелена именно на такую категорию.

По данным Росстата, на 1 января 2014 года очередь на получение социальных услуг в стационарных условиях составляла 16,6 тыс. человек (6,7% от числа получивших соцуслуги в стационарах в 2013-м), из них 13,5 тыс. ожидают места в психоневрологическом интернате. По мнению Алексея Сиднева, социального предпринимателя, основного владельца и гендиректора Senior Group, объединяющего пять пансионатов в Московской области, это только официальные данные, искусственно занижаемые местными властями: « Реальная потребность в несколько раз выше, а значит, и рынку частных пансионатов для пожилых есть куда расти» [4]. Вопрос организации и управления стационарной формы социального обслуживания населения остается острым. Небольшая популярность данной формы социального обслуживания, в сравнении с другими, не уменьшает ответственности за достойную организацию содержания пожилого населения, волей или неволей попавшего в подобные учреждения. Необходимо принимать меры по усовершенствованию и систематизации организационного и управленческого аспекта, для того, чтобы не возникало случаев неудовлетворительного питания, непрофессионального социального

обслуживания и унизительного отношения к старикам, а так же характерного для таких заведений запаха. Общеизвестно, что в таких учреждениях есть серьезные проблемы, которые носят разноплановый характер и затрагивают почти все стороны жизни стариков. Неудачные примеры Якутского государственного дома престарелых, частного дома сестринского ухода «Забота», о котором написала в своем докладе уполномоченный по правам человека в Пермском крае Татьяна Марголина. Она отметила, что жители многоэтажного дома (в котором и располагался этот приют) наблюдали факты грубого обращения персонала с подопечными и постоянно слышали крики о помощи»[5]. Также частный дом престарелых «Сказка» в Петушинском районе Владимирской области тому подтверждение. В начале августа «Первый канал» сообщил о том, что во Владимирской области правоохранительные органы закрыли частный дом "Сказка", в котором без подобающего ухода находились два десятка пенсионеров, семеро из которых скончались.

В данной статье будет проведен анализ интервью директора государственного бюджетного учреждения социального обслуживания Краснодарского края «Нефтегорский дом-интернат для престарелых и инвалидов». Данное учреждение находится в Апшеронском районе и функционирует уже 16 лет. Этот дом престарелых имеет огромный опыт, является государственным и не славится негативными отзывами. Сразу стоит подчеркнуть, что после интервью директор Качканьян Галина Валентиновна провела экскурсию, показав все комнаты и подробно описав обязанности обслуживающего персонала. Целью интервью было получение представления о функционировании учреждения.

Общее количество койко-мест в этом доме – 30. Здесь проживают граждане пожилого возраста (мужчины старше 60 лет и женщины старше 55 лет) а также инвалиды 1 и 2 групп (старше 18 лет), частично или полностью утратившие способность к самообслуживанию и нуждающиеся в постоянном постороннем уходе. Деятельность этого учреждения направлена на реализацию государственной политики в области социального обслуживания, выполнение государственного задания, утвержденного министерством социального развития и семейной политики Краснодарского края, осуществление контроля за своевременным и качественным предоставлением государственной услуги.

Прежде всего, стоило начать с главного вопроса: причины попадания пожилых людей в дома престарелых, в частности в Нефтегорский дом. Отвечая на этот вопрос, Галина Валентиновна отметила неспособность к самообслуживанию: «Основной причиной для помещения является не отсутствие жилья, как это было раньше. Сейчас основной критерий помещения в дом-интернат – отсутствие способности к самообслуживанию. Человек может иметь квартиру, но не может сам себе подать стакан воды.

Родственники есть у 70 % стариков, но ведь юридически родственниками являются только дети. Муж и жена – это не родственники. Ведь действительно так, не улыбайтесь. Может быть три, пять жен. Когда человек попадает в дом-интернат, он может подать в суд только на детей. Что касается супружеских связей, то даже если законный брак есть, жены или мужья не обязаны досматривать друг друга. Юридических требований никаких нет, только моральные. А вот насчет детей по-другому. Проживая здесь, подопечные могут подать в суд на них для материальной компенсации. Хотя у нас таких случаев не было». Учитывая общие сведения, зафиксированные в различных источниках, основной причиной является именно эта, но факт нежелания родственников, вне зависимости от юридических установок, ухаживать за пожилыми людьми вследствие утраты их способности к самообслуживанию умалчивается, хотя имеет место в большинстве случаев. Кроме этого, существуют и другие причины, по которым у родственников действительно нет возможности ухаживать за стариками. Об этом также говорит Галина Валентиновна: «Часто, выезжая на место, управление социальной защиты сталкивается с тем, что вся семья подопечного не в состоянии оказать помощь. Бабушке 80 лет, а её дочери уже 60, у той уже свои дети и внуки, и сама она болеет. Там они определяют, что дочка или сын не могут досматривать подопечного».

Далее, отвечая на вопрос о проблемах, с которыми сталкивается учреждение в период адаптации пожилых людей, директор отмечает, что это очень важный и сложный период, который занимает два-три месяца: «Я всегда говорю, что этот период схож с пересадкой деревьев, если говорить образно. Не все деревья принимаются, но ведь так и здесь: не все пожилые люди привыкают. Первые два-три месяца они должны «переболеть». Будет привыкание, ведь одно дело приехать в санаторий на три недели, попринимать процедуры и обратно домой, а сюда они поступают на постоянное проживание из своих семей. Вот сегодня буквально был конфликт между двумя проживающими. Одному дедушке не понравилось то, что другой его разбудил, хотя живут они в одной комнате уже три года, но ведь у каждого свои причуды, и конфликты все равно возникают. Мы имеем дело с пожилыми людьми, у которых растрепанная нервная система и большой жизненный опыт. Приходит каждый и говорит: “А я енто дома вот так делал, а вы тут все по-другому делаете, неправильно”. Не только нас, но еще и друг друга учат с удовольствием». О строгости и серьезности подхода к адаптации пожилых людей можно судить, опираясь на тот факт, что здесь существует определённая система, при которой в первую неделю после попадания в дом-интернат пожилой человек находится в отдельной комнате на время, по словам директора, «карантина». Он обеспечивается всеми необходимыми условиями с отдельной душевой комнатой, 5-разовым питанием, и даже отдельным выходом на улицу. Все это сделано для того,

чтобы обследовать подопечного на наличие разных заболеваний, инфекций и в дополнение к этому для привыкания к новым условиям, после чего легче адаптироваться среди остальных стариков.

Кроме этого, привыкание к строго установленному распорядку дня так же является проблемой. Например, в Апшеронском комплексном центре социального обслуживания строгий распорядок дня, предусматривающий подъем, сбор, прием пищи, тихий час, прием процедур, измерение давления. Вначале старикам сложно переключиться, ведь здесь они постоянно под прицелом обслуживающего персонала, в то время как дома они привыкают делать то, что сами считают нужным. Хотя, со временем все становится на свои места, и жизнь по расписанию уже не составляет труда.

Далее затронут вопрос бюджетных и внебюджетных средств финансирования, что является определяющим критерием в организации подобных учреждений. Как известно, тема финансирования стала камнем преткновения в случае с Якутским домом престарелых. Отвечая, Людмила Валентиновна пояснила, каким образом распределяются средства и на что они идут, заявив, что своей бухгалтерии у них нет. Она находится в Апшеронске, является централизованной и обслуживает несколько учреждений. В частности, Качканьян Л.В. рассказала, что бюджетные средства направляются для покрытия расходов на питание и коммунальные услуги, а внебюджетными средствами являются 75 % от среднедушевого дохода, отмечая, что подсобного хозяйства нет: «Т.к. у нас очень маленькое учреждение, то у нас нет подсобного хозяйства, а в больших домах-интернатах есть разные цехи, теплицы и т.п. У нас они могут где-то дворик подмести, грядочку вскопать, укропчик посадить, цветы. Но все это согласно медицинским показателям, индивидуально». Продолжая мысль по поводу внебюджетных средств, она отмечает, что 25 % от пенсии идет в руки старикам. Эти деньги приносит почтальон 5 числа ежемесячно: «Грубо говоря, если пенсия 10 тысяч, то они получают 2500 тысячи на руки и вправе распоряжаться ими как угодно. Покупают продукты, если им чего-то не хватает, магазины в шаговой доступности. У нас в столовой есть специальный холодильник, в котором все продукты, которые покупают старики, промаркированы и упакованы». Следовательно, после ужина и до завтрака старики не голодают, т.к. кроме того, что они вечером получают кефир и печенье, они также могут покупать продукты, которых им недостает. Например, в психоневрологическом интернате для пожилых и инвалидов в станице Нефтяной 25 % получает опекунский совет. Подопечные эти деньги в руки не получают, по понятным причинам. Опекунами недееспособных лиц, которым до помещения в дом-интернат органами опеки и попечительства не назначались опекуны из числа физических лиц, а также тех, которые лишились опекунов в период нахождения на гособеспечении, являются дома-интернаты. В этом случае

выплата пенсий производится органом соцзащиты, на территории которого находится дом-интернат, путем зачисления на депозитный счет учреждения. Размер ежемесячной платы за предоставление социальных услуг в Нефтегорском доме-интернате для участников и инвалидов ВОВ, получающих два вида пенсии (по возрасту и по инвалидности) рассчитывается на основе тарифов на социальные услуги и не может превышать 25 % среднедушевого дохода.

Как можно заметить, выделение и распределение средств является четко фиксированным, а предоставленное для ознакомления меню, включающее в себя разнообразный рацион, с учетом медицинских показателей, лишний раз подтверждает то, что государственного финансирования (Нефтегорский ДИПИ получается средства из краевого бюджета) и 75 % вполне хватает на обеспечение достойного проживания. В итоге, можно сделать вывод, что дело не в недостаточном финансировании, а в грамотном распределении средств. Все государственные дома престарелых обеспечиваются одинаково и процент от среднедушевого дохода также одинаков. Дальнейшее распоряжение ими лежит на плечах руководителей данных учреждений, которые, опираясь на профессионализм и моральные качества, сами решают в какое русло пустить эти деньги, чтобы потом не возникали жалобы на голод и холод. Продолжая раскрывать тему организации питания, был задан вопрос о том, каким образом она осуществляется. Директор пояснила, что учреждение давно ушло от самостоятельного обеспечения: «Что касается организации питания, то мы заключаем договор с ГАУ ЦОП (государственное автономное учреждение Краснодарского края «Центр по организации питания учреждений социальной защиты населения»). Это учреждение тоже централизованное, оно находится в станице Нефтяной и обслуживает несколько заведений. Раньше мы организовывали питание сами, у нас был пищевой блок, но мы ушли от этого. Сейчас к нам приезжают стабильно три раза в день, привозят все что нужно, и это намного облегчает процесс». Вообще, в учреждениях данного типа также существует проблема, которая носит системный характер и пока решается с трудом. Речь идет об уходе за малоподвижными и лежачими стариками и инвалидами. Вновь упоминая пример Якутского дома престарелых, в котором старики данной категории лишались возможности приема пищи после ужина т.к. не могли самостоятельно обеспечить себя едой, был задан вопрос о системе ухода за такой категорией пожилых людей. Галина Валентиновна сказала, что для того, чтобы содержать таких стариков требуется специальное оборудованное отделение милосердия: «У нас раньше было такое отделение, но сейчас его нет, поэтому у нас малоподвижных или лежачих стариков нет. В других домах-интернатах такие отделения есть, там уже уход носит другой характер и требует усиленной работы. Сразу скажу, что сиделок у нас нет. У нас есть

врач, медицинская сестра без права сна, она находится все время на дежурстве, санитарочки палатные и санитарочки коридорные, но сиделок как таковых нет, потому что, еще раз повторюсь, у нас нет отдела милосердия». Что касается медицинского обслуживания, то здесь нужно отметить серьезный подход к оснащению медицинской комнаты, в которой мало того, что все чисто и опрятно, но есть и все необходимые приборы для ухода за стариками, специальный холодильник для лекарств, в котором соблюдены все необходимые правила хранения.

Так же необходимо было выяснить, как организуется досуг пожилых людей в таком учреждении. Почти круглосуточное нахождение в замкнутом пространстве и проживание с одним и тем же контингентом без какой-либо активной деятельности может негативно сказываться на самочувствии, настроении и мозговой активности стариков. Сохранение этих трех компонентов является необходимым, для того, чтобы у них не складывалось негативное ощущение, что они попадают либо в больницу, либо в то помещение, где обречены доживать свои дни. Организация жизни и управление таким учреждением, в лице директора, должны создать домашнюю обстановку, в которой бы старики получали возможность заниматься тем, что им нравится и тем, чем они занимались до попадания туда. Для этого существуют различные виды терапий: трудовая, арт – терапия и прочие. В Нефтегорском доме-интернате существуют два вида: «Трудовая терапия применяется по показаниям медика. Сейчас на каждого проживающего разработана индивидуальная карта реабилитации. В ней расписаны заболевания, и в связи с ними медики уже дают разрешение на соответствующий вид трудовой терапии. Но в основном это работа в огороде». Кроме этого, здесь ежемесячно проводятся различные концерты, приезжают волонтеры. Сами подопечные занимаются рукоделием, а их работы выставляются на общий стенд и демонстрируются всем гостям, посещающим ДИПИ. Дом-интернат располагает своим автобусом, который вывозит подопечных на природу, в Апшеронский музей, храмы, даже в Краснодар. Например, День социального работника, День пожилого человека, День инвалида и все последующие праздники не проходят без праздничных мероприятий или выездов.

Директор Апшеронского комплексного центра социального обслуживания населения, высказываясь о перспективах развития, говорит: «Я думаю, что именно у стационарной формы социального обслуживания будет рост, учитывая, что многие пожилые люди выражают желание жить отдельно от детей, чтобы за ними ухаживали. Они хотят, чтобы это было не общежитие, а именно дом для проживания, где бы у них была своя комната на несколько человек. Многие бы жили в таких заведениях, чтобы их внуки и дети навещали, чтобы они могли иметь возможность пойти к ним. Стоит взять во внимание то, что в таких заведениях живут люди определённого

возраста, у них общие интересы, общая молодость, формат жизни одинаков. Для них интереснее жить среди своих».

В заключение стоит отметить, что пример, описанный выше, является положительным. Этот вывод следует не только со слов директора, но и подтвержден наглядной экскурсией, в ходе которой были продемонстрированы все соответствующие документы, и произошло знакомство с подопечными. Ответ бабушки на вопрос об удовлетворении местонахождением здесь говорит сам за себя: «Дела у меня хорошо, у меня порядок. Везде чистота, никогда грязно не бывает, поняли? Я очень люблю порядок, чистоту, никогда тут грязно не бывает».

Таким образом, тема качества жизни пожилых людей в стационарах включает в себя две концепции: содержание подопечных, которое зависит от материально-технической базы, финансирования, обеспечения безопасных условий проживания, и собственно уход, который целиком и полностью зависит от профессиональных и личностных качеств медицинского персонала. Необходимо уделять пристальное внимание функционированию домов престарелых, поступлению денежных средств на обеспечение ухода и проживания подопечных, контролированию распределения этих средств. При выборе управленческого и обслуживающего персонала нужно учитывать не только профессионализм, но и личностные качества, которые являются определяющим фактором для социального работника и вообще для человека, который решает связать свою жизнь с помощью людям. Для того чтобы грамотно организовывать деятельность и управлять такими учреждениями, нужно обладать такими качествами, как эмпатия, аттракция, гуманность, терпимость и тактичность[6]. Проблемы носят системный характер. Учитывая их, встает вопрос о перспективе развития такой формы социального обслуживания. На него никогда не будет однозначного ответа, особенно среди граждан нашей страны. Мнения разнятся, и, кажется, что глубоко укоренившийся образ обветшалого здания, где старики доживают свой век с минимальным уходом, не даст возможности посмотреть на эту ситуацию с другой стороны. Для того чтобы избавиться от такого, на самом деле имеющего места быть, мнения, необходимо изменение идеологии домов-интернатов, чтобы в итоге в центре внимания был именно пожилой человек, с его интересами и нуждами.

Использованные источники:

1. Проблема старения населения в России URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2012/0511/analit03.php (дата обращения: 22.10.16)
2. Волчок Н. Попросят проявить сознательность // Социальная защита. – 2016. – № 7.С. 54-57.
3. Заседание президиума Госсовета по вопросам развития системы социальной защиты пожилых людей URL:

http://www.kremlin.ru/events/president/news/46397 (дата обращения:23.11.2016)
4. Пастушин А. Дома для пожилых. // РБК. – 2015. № 9. С. 51-55.
5. Понятовская О. Условия проживания и уход // Социальная защита. – 2016. – № 7. С. 44-47.
6. Гудакова Л.В.Клещевникова А.И. Нравственность и гуманизм в управлении – **Научно-практический электронный журнал** «Экономика и социум» №1(20) 2016 г. стр.1-5

Гунина Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Управления развитием пространственно-экономических систем»
Грищенко К.С.
студент 4 курса
факультет управления
Южный Федеральный Университет (ЮФУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону

РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению нематериальных активов как важного компонента стоимости компании. Проводится статистический обзор отражения нематериальных активов в отчётности компаний разных стран. Рассматриваются подходы, которые применяют при оценке активов. Выделяются проблемы при оценке НМА. Делается вывод о влиянии НМА на стоимость предприятия.

Ключевые слова: оценка, стоимость, нематериальные активы, интеллектуальная собственность, бухгалтерский учёт

Gunina EN, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor at the Department of "Management of spatio-economic systems"
Southern Federal University (SFEDU)
Russia, Rostov-on-Don
Grishchenko KS
student
4th course, Faculty of Management
Southern Federal University (SFEDU)
Russia, Rostov-on-Don

THE ROLE OF INTANGIBLE ASSETS IN ENTERPRISE VALUE

The article considers intangible assets as an important component of the cost of the company. Held a statistical overview of the reflection of intangible

assets in the financial statements of companies from different countries. Approaches that are used in the valuation of assets. Highlighted problems in the evaluation of intangible assets. It is concluded that the impact on the enterprise value of intangible assets.

Keywords: assessment, the value of intangible assets, intellectual property, accounting

Показатель стоимости предприятия является лучшим критерием эффективности деятельности, т.к. является важнейшей комплексной оценкой, соответствующей экономической эффективности предприятия, отображающей его финансовое благополучие и ожидание перспектив деятельности, реагирующего на любое изменение ситуации.[2, с. 188].

Но в современном мире отличительной особенностью стоимости является то, что она приобретается по цене в несколько раз превышающую стоимость ее основного капитала. Происходит это из–за того что стоимость предприятия связана как с материальными активами(здания, сооружения, оборудование и т.д), так и с нематериальными.

Что такое нематериальные активы?

НМА – это объекты организации, которые используются организацией более 12 месяцев, не имеют материально – вещественной формы, но могут быть отделены от другого имущества предприятия, оценены в денежной форме и которые способны приносить доходы.[3]

До промышленной революции 18–19 вв. на первом плане были материальные активы. В середине 20 века за рубежом, а позднее и в России нематериальные активы стали составлять основу бизнеса.

Нематериальные активы можно разделить на 4 группы:

1. Интеллектуальная собственность – исключительные права патентообладателя на: изобретение, промышленный образец, полезную модель; программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем; товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров, «ноу–хау»;

2. Имущественные права – права пользования природными ресурсами.

3. Цена фирмы – стоимость деловой репутации компании. Следует отметить, что репутация может быть как положительной(гудвилл),так и отрицательной (бэдвилл), и стоимость организации может увеличиваться и уменьшаться, соответственно.

4. Отложенные затраты – расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада учредителей в уставный капитал организации.)

В настоящее время для практической оценки стоимости НМА

рекомендуется использовать подходы, которые применяют и при оценке других видов активов.

К таким подходам можно отнести:

- рыночный подход
- доходный подход
- затратный подход

Рыночный подход также называют сравнительным. Его суть: сравнивают рассматриваемый объект с аналогичным объектом, т.е. нематериальными активами .

В доходном подходе название говорит само за себя, т.е. устанавливается стоимость нематериальных активов исходя из расчёта стоимости ожидаемого дохода скорректированного для текущего момента. В рамках данного подхода используются такие методы, как метод капитализации и метод дисконтирования денежных потоков.

Что касается затратного подхода, то в её основе лежит принцип замещения. Иными словами, конкретные нематериальные активы не стоят больше, чем затраты, которые мы осуществим при замене всех его составных частей.

Но несмотря на то, что эти подходы имеют место быть, всё равно существуют затруднения при расчёте стоимости НМА.

По оценкам Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса («СОИС–SERVAL») в среднем доля НМА в статьях активов бухгалтерского баланса хозяйствующих субъектов России составляет 10–15 %. При чем в промышленности на долю этих активов приходится в среднем 15–20 % от общей стоимости активов. Однако большинство нематериальных активов(в России более 80%) не учтено в бухгалтерском балансе организации и не отражено в финансовой отчётности компании. Это прежде всего связано с тем, что очень сложно оценить их стоимость, как говорилось выше.[4]

В связи с этим можно выделить ряд проблем в оценке НМА:

Во–первых, так как НМА не имеют материально–вещественной формы ,то имеют место быть затруднения с их идентификацией.

Во–вторых, организациям не хватает информации в этой области.

В–третьих, зачастую предприятия намеренно не отражают НМА в балансе просто из–за того, что это удобнее. Возникает вопрос о совершенстве нашей правовой системе

В–четвертых, в России рынок НМА находится на достаточно низком уровне.

Но в развитых странах все иначе. Например, в Соединённых Штатах Америки эти показатели в несколько раз выше, в большинстве случаев из–за иного отношения к юридическому оформлению своих прав и значительно высокого уровня управления активами предприятия, который

придерживается принципов тщательного учёта, оценки, охраны и внедрения объектов интеллектуальной собственности в производстве.

Проанализировав балансовые отчёты крупнейших компаний мира, имеются следующие процентное соотношение материальных и нематериальных активов:

COCA–COLA 58:42
Microsoft 58:42
Apple 4,3:95,7[5]

Что касается последней компании, то огромную долю занимают долгосрочные финансовые вложения (85% от материальных активов).

Как видно, существенное различие балансовой и реальной стоимости нематериальных активов характерно и для западных компаний. Материальные активы весьма успешной компании–инноватора Apple значительно превышают её НМА, что в данном случае абсурдно. Но это, конечно, поспешный вывод. Её ценность приходится именно на нематериальную составляющую. Баланс же демонстрирует обратную картину, что говорит о том, что и в условиях МСФО балансовая стоимость нематериальных активов не отражает их реальную рыночную ценность.

Вполне логично сделать вывод о том, что значительное превышение стоимости компании стоимости её основных фондов определяет значительное воздействие нематериальных активов на повышение стоимости фирмы.

Использованные источники:

1. Положения по бухгалтерскому учёту "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2000"
2. Сарилова О. А. Влияние нематериальных активов на эффективность деятельности предприятия на рынке[Электронный ресурс] /Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. — СПб.: Реноме, 2012. — С. 187–189. –Режим доступа: http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/15/
3. Фадеева А.А. Понятие и состав нематериальных активов как объекта бухгалтерского учёта. Известия Иркутской государственной экономической академии. 2009. –№3. — С. 26–28
4. http://www.sois.ru/ Федеральный институт сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса («СОИС–SERVAL»)
5. http://ru.investing.com Ведущий финансовый портал с информацией по валютам, индексам и акциям, фьючерсам и опционам

Гунина Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра УРПЭС
Поповская М.А.
студент группы 4.12
факультет управления
Южный Федеральный Университет

УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

С развитием рыночных отношений в составе имущества компаний, помимо материальных активов появился новый вид средств, которые отличаются отсутствием физической формы, – нематериальные активы. Полное определение данного вида средств появилось только в 1994 году, после утверждения нового Положения о бухгалтерском учете и отчетности.

Нематериальные активы (НМА) – идентифицируемые немонетарные активы, не имеющие физической формы, входящие в состав внеоборотных активов [11].

Нематериальными активами могут быть признаны активы, срок полезного использования которых больше 12 месяцев и стоимость которых может быть в достаточной степени точно измерена. Такие активы должны иметь признаки, которые отличают данный объект от других, в том числе аналогичных.

В настоящее время формирование исчерпывающей информации о хозяйственных процессах практически невозможно без данных о нематериальных активах. Для того, чтобы эффективно вести бухгалтерский учет в компании согласно нормативным и законодательным актам, необходимо рассмотрение вопросов учета и оценки стоимости нематериальных активов.

Практическое же использование нематериальных активов в экономическом обороте компаний, превращение их в точный механизм оценки результатов интеллектуального труда, интеллектуальной собственности предоставляет такие возможности современной компании, как [10]:

– экономически эффективное и рациональное использование неиспользованных нематериальных активов, которыми все еще располагают многие предприятия, компании, НИИ, научно-исследовательские лаборатории и т.д.

– изменение структуры своего производственного капитала с помощью увеличения доли нематериальных активов в стоимости новой продукции и услуг, увеличив их наукоемкость.

Внутри нематериальных активов, как правило, происходит разделение на идентифицируемые нематериальные и неидентифицируемые

нематериальные. Идентифицируемые НМА включают в себя такую интеллектуальную собственность как патенты, торговые марки, бренды, авторские права и секрет торговли [5].

Неидентифицируемые нематериальные активы принято в свою очередь делить на две группы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Классификация неидентифицируемых НМА [6]

Критерий классификации	Пример
неотделимые от индивидуума	личные профессиональные качества индивидуумов, личная репутация работников или владельцев компании,
неотделимые от предприятия	наличие обученного персонала, системы и методов управления компанией, достижения в области рекламы и продвижения

Необходимо также обозначить часть активов, которые часто относят к нематериальным активам, однако таковыми НЕ являются:

– репутация компании, сформировавшаяся в результате деятельности;
– рекламные затраты, названия корпоративных газет, журналов.
– клиенты фирмы, постоянные покупатели;
– коллектив фирмы, а также расходы на его обучение [7].

Оценку стоимости НМА можно рассматривать как совокупную оценку основных фондов компании, которая включает в себя нематериальные, капитальные активы и оценку капитализации компании в целом [8]. Любые активы компании имеют конкретную ценность для компании и рыночную стоимость.

НМА оцениваются по первоначальной стоимости, определяющаяся на момент их поступления по-разному в зависимости от источника поступления. Для нематериальных активов, которые получены от учредителей в качестве вклада в уставный капитал, первоначальная их стоимость определяется по договоренности сторон. Для приобретенных нематериальных активов за плату у других предприятий и лиц первоначальная стоимость будет оцениваться по сумме фактически произведенных расходов на их покупку. Первоначальная стоимость нематериальных активов, которые созданы самим предприятием, определяется по стоимости их изготовления [8].

В настоящих условиях перехода страны на путь развития инноваций возрастает роль института интеллектуальной собственности, который способствует производству наукоемкой и конкурентоспособной продукции, которая ообеспечит достаточно высокие темпы развития и структурные преобразования в экономике.

По причине значительных различий между данными финансового учета и оценкой рыночной стоимости компаний усиливается потребность в

формализации измерений нематериальных активов, которые объединяются понятием «интеллектуальный капитал». Одним из общепризнанных измерителей интеллектуального капитала является коэффициент Тобина (q), который отражает отношение стоимости акций компании к ее балансовой стоимости, т.е. позволяет определить стоимость нематериальных ресурсов компании [1].

Формула расчета коэффициента Тобина(q):

$$q = \frac{(MVE + PS + DEBT)}{TA}, \text{где}$$

MVE – рыночная стоимость капитала компании (приблизительная стоимость акций, деленных на общее количество обыкновенных акций);

PS – балансовая (бухгалтерская) стоимость привилегированных акций;

DEBT – краткосрочные обязательства минус краткосрочные активы плюс бухгалтерская (балансовая) стоимость долгосрочного долга;

TA – бухгалтерская (балансовая) стоимость совокупных активов [7].

Значения коэффициентов и их характеристика представлены в таблице 2.

Таблица 2. Значения коэффициента Тобина (q) [6]

Значение коэффициента	Характеристика
q > 1	Превышение долговременной рыночной оценки компании по отношению к восстановительной стоимости активов фирмы
q = 1	Равенство долговременной рыночной оценки компании и восстановительной стоимости активов фирмы
q < 1	Долговременная рыночная оценки компании ниже, чем восстановительная стоимость активов фирмы

Теперь перейдем к расчету коэффициента Тобина для российских компаний (Таблица 3, 4, 5).

Таблица 3. Расчет коэффициента Тобина для ОАО «Российские железные дороги» (транспортная отрасль) за 2012-2015 гг. [2, 9]

Годы	Показатели (тыс. руб)				Коэффициент Тобина
	MVE	PS	DEBT	TA	
2012	1786715588	-	549893000	4330803000	0,54
2013	1947179187	-	779260000	4577538000	0,44
2014	1976932342	-	941089000	4846744000	0,60
2015	2050163180	-	1121035000	5057111000	0,63

Таблица 4. Расчет коэффициента Тобина для ПАО «НК Лукойл» (нефтегазовая отрасль) за 2012-2015 гг. [3, 9]

Годы	Показатели (тыс. руб)				Коэффициент Тобина
	MVE	PS	DEBT	TA	
2012	1788224287	-	-64747284	1188846824	1,45

2013	1165364621	-	109131352	1296276203	0,98
2014	1925675209	-	29060564	1755496549	1,11
2015	2049636298	-	-141743284	2023181372	0,94

Таблица 5. Расчет коэффициента Тобина для ПАО «Мегафон» (отрасль связи) за 2012-2015 гг. [4, 9]

Годы	Показатели (тыс. руб)				Коэффициент Тобина
	MVE	PS	DEBT	TA	
2012	744806240	-	175789000	384080000	2,39
2013	686588221	-	188674000	449985000	1,95
2014	508400164	-	186980000	455647000	1,53
2015	528035400	-	224753000	463109000	1,63

Из таблиц видно, что ПАО «Мегафон» имеет традиционно высокий (q >1) коэффициент Тобина на протяжении 4 лет, что очень характерно для компаний, действующих в сфере коммуникаций. Это свидетельствует о том, что ПАО «Мегафон» обладает значительным количеством нематериальных активов, может характеризоваться высоким уровнем конкурентоспособности, использованием современных методов и технологий менеджмента. Что касается компаний из других отраслей (транспортной и нефтегазовой), то коэффициент Тобина на данный момент остается меньше 1, не смотря на подъемы и спады значений данного коэффициента в предыдущие годы. Исходя из этой информации, можно сделать вывод о том, что специфика деятельности таких компаний не предполагает большого количества нематериальных активов. Помимо перечисленных, причинами достаточно низкого уровня коэффициента Тобина может являться недостатки российского бухгалтерского учета, отсутствие информационной прозрачности, а также устаревания технологии ведения бизнеса.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что одним из условий повышения конкурентоспособности компаний является эффективное управление нематериальными активами и их вовлечение в оборот. Поэтому важно рассматривать нематериальные активы в компании как с точки зрения их защиты, так и с точки зрения оценки их рыночной стоимости.

Использованные источники:

1. Анализ финансового состояния предприятия // [Электронный ресурс]. URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/ocenka_nematerialnykh_aktivov/17-1-0-271 (Дата обращения: 02.11.2010).
2. Бухгалтерский баланс на 31.12.2012 - 31.12.2015 ОАО «РЖД».
3. Бухгалтерский баланс на 31.12.2012 – 31.12.2015 ПАО «Мегафон»
4. Бухгалтерский баланс на 31.12.2012 - 31.12.2015 ПАО «НК ЛУКОЙЛ».

5. Дж. А. Коэн Нематериальные активы. Оценка и экономическая выгода = Intangible assets. Valuation and Economics Benefit. Пер. с англ. – М.: Лаборатория книги. 2012. – С.24.
6. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики // [Электронный ресурс]. URL: http://www.ou-link.ru/pub/business_obraz_1_18.html (Дата обращения: 16.02.2005).
7. Методы измерения и оценки нематериальных активов // [Электронный ресурс]. URL: http://refdb.ru/look/2014630-p3.htm (Дата обращения: 18.06.2009).
8. Оценка нематериальных активов // [Электронный ресурс]. URL: http://studme.org/1608112113424/finansy/otsenka_nematerialnyh_aktivov (Дата обращения: 12.09.2009).
9. По материалам сайта: http://stocks.investfunds.ru
10. По материалам сайта: http://www.ceae.ru/pub-ocennematact.htm
11. По материалам сайта: https://ru.wikipedia.org/wiki/Нематериальные_активы

Гурбанов Х.

ПРОБЛЕМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ СТАТУСА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Аннотация: в данной статье обозначены проблемы, возникающие при приобретении статуса индивидуального предпринимателя, а также обозначены нюансы, которые по мнению автора допускаются гражданами при вступлении в социальную роль индивидуального предпринимателя.

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель, законодательство, бизнес, ответственность, законодательный акт.

Данная статья скорее посвящена новому поколению и всем желающим открыть в себе способности в сфере предпринимательства. Наверное, каждый современный человек хотел бы заниматься прибыльным и интересным для себя делом. Для того чтобы стать успешным, многие видят себя в роле бизнесмена в той или иной сфере деятельности. Но не каждый задумывался о том, как можно стать успешным бизнесменом и каждому ли это дано. Для того чтобы стать индивидуальным предпринимателем не нужно иметь огромный капитал и большое количество помощников вокруг, приобрести статус индивидуального предпринимателя достаточно несложно. Есть несколько аспектов, которые не предусмотрены законодательством, но по мнению автора они очень важны.

В современном обществе большое количество курсов и программ, по которым можно пройти обучение и приобрести навыки предпринимателя. Но случается так, что в бизнес часто попадают люди, лишенные предпринимательской жилки, в связи с чем, многие идеи остаются

нереализованными, а человек разочаровывается в своих силах и у него опускаются руки. Было бы правильнее начать свой путь к предпринимательству со специально разработанного психологического теста, в котором есть специальные вопросы, с помощью которых человек сможет лучше понять себя и определить способности к ведению собственного дела. Часто бывает так, что люди гонятся за модой, хотят не отставать от своих коллег и друзей, слушают мнения окружающих, мечтают достичь высот, не предпринимая для этого каких-либо действий. Не осознавая на сколько это тяжелый труд, граждане вступают в социальную роль индивидуального предпринимателя, в результате чего мы имеем большое количество банкротов. Во избежание данных пробелов, необходимо ответственно подойти к вопросу о необходимости приобретения статуса индивидуального предпринимателя, взвесить все за и против, пройти специализированные психологические тесты, курсы, программы и решить готов ли ты стать бизнесменом.

Хотелось бы отметить, что на данный момент законодательством не предусмотрен единый нормативно-правовой акт, который подробно бы регламентировал гражданско-правовое положение индивидуального предпринимателя. Несмотря на это, попытки подготовить подобный законопроект предпринимались неоднократно. Данный документ существенно упростил бы жизнь предпринимателей, так как их правовой статус находится в различных нормативно-правовых актах, таких как ГК, НК, ГПК, ТК РФ и др. Индивидуальный предприниматель не является юридическим лицом, но и прямо отнести его к физическому лицу сложно. По своим специфическим правам и обязанностям было бы правильнее относить индивидуальных предпринимателей к отдельной категории граждан. В связи с чем, данный документ мог бы регламентировать деятельность от самого начала и до прекращения деятельности.

Анализировать всю нормативную базу, которая относится к деятельности индивидуального предпринимателя, сложно для физического лица, у которого нет юридического образования. А в случае отсутствия дополнительных денежных средств для привлечения компетентного юриста, гражданин самостоятельно пытается разобраться в немалой нормативной базе, что зачастую пугает и является барьером для молодых людей, которые хотели бы попробовать себя в роли предпринимателя. В положительном исходе, образование нового бизнеса повлекло бы появление дополнительных рабочих мест, новой отрасли и производства в данном регионе. Полезным это может быть, как для общества, так и для государства в целом.

Каждый начинающий предприниматель должен знать, что государство готово помогать в финансировании, интересные бизнес проекты часто поддерживаются. Существует большое количество программ в поддержку малого бизнеса, так же существуют фонды, одним из которых является Агат-

Фонд в Санкт-Петербурге, который предоставляет возможность молодым людям иметь рядом опытного и надежного наставника-профессионала и получить стартовый капитал в форме беззалогового льготного кредита. Деятельность Фонда по своему содержанию является благотворительной и направлена на поддержку начинающих молодых предпринимателей.

Если обдуманно подходить к желанию заниматься предпринимательской деятельностью, у молодого специалиста, который смог понять и не испугался всех предстоящих трудностей, обязательно всё получится.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 30.11.2016).
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 03.07.2016).
4. Осипов Р.В. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя по российскому законодательству // Научная дискуссия: вопросы юриспруденции: материалы XII международной заочной научно-практической конференции (25 апреля 2013 г.). - М.: Международ. центр науки и образования, 2013. - С. 73-81.
5. Синюков С.О. Индивидуальный предприниматель как субъект малого бизнеса: проблемы правосубъектности индивидуального предпринимателя // Государство и общество: проблемы управления и права: сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, соискателей, магистрантов и студентов, г. Волгоград, 6 декабря 2012 г. - Волгоград: Изд-во ВолгГМУ, 2013. - С. 139-141.

Гурбанова М.

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

Аннотация: в данной статье рассматриваются существенные условия договора строительного подряда, а также важные детали, на которые стоит обратить внимание при заключении договора строительного подряда.

Ключевые слова: договор строительного подряда, строительство, существенные условия, ответственность.

Во все времена строительство было и есть неотъемлемой частью жизни любого человека. Начиная от бытовых строений и заканчивая грандиозными строительными объектами мы всегда и везде слышим слово строительство. В современном мире огромное количество строительных

компаний, которые могут построить что только душе угодно. Но не стоит забывать о юридических аспектах, без которых строительство просто невозможно. Гражданским кодексом Российской Федерации предусмотрена глава 37, в которой указаны все основные вопросы, связанные с подрядом.

Для заключения договора подряда любой из сторон необходимо ознакомиться с нормативными актами, связанными со строительной деятельностью. Многие граждане, которые затеяли капитальный ремонт или строительство на своем дачном участке, не задумываются о том, сколько бед может принести неправильное составление договора, а в некоторых случаях и вообще его отсутствие. Прежде чем заключить договор с организацией, необходимо проверить наличие уставных документов и лицензий на осуществление строительной деятельности. Встречается такое, что фирмы работают, не имея специализированных лицензий, а также необходимых документов, без которых строительство запрещено.

Существуют обязательные существенные условия, которые должны фигурировать в договоре. Никак нельзя обойтись без предмета договора, срока выполнения работ и цены, которая определяется сметой. В предмете договора обязательно должно быть указано содержание, объем и виды подлежащих выполнению работ, объект, на котором подрядные работы должны быть осуществлены, а также результат, к которому должны привести подрядные работы. Срок выполнения работ также является важным существенным условием договора строительного подряда. Если стороны не укажут срок, то при малейшем споре будет трудно отстоять свою позицию, если дело дойдет до суда. Часто бывает, что строители не укладываются в сроки, обговоренные с заказчиком, что может стать причиной конфликтной ситуации и обращения заказчика в суд. А в суде, как известно каждому, необходимы доказательства, соответственно срок выполнения работ обязательно должен быть указан в договоре строительного подряда. Цена в договоре строительного подряда определяется в смете. Смета – это документ, в котором вычисляется сумма затрат на проект, расписанная по статьям расходов (заработная плата, налоги и отчисления по заработной плате, хозяйственные расходы, приобретение комплектующих и прочее). Сметная стоимость — сумма денежных средств, необходимых для осуществления строительства в соответствии с проектными материалами. Сметная стоимость является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчётов за выполненные подрядные (строительно-монтажные, ремонтно-строительные и др.) работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счёт средств, предусмотренных сводным сметным расчётом. Все эти вопросы нельзя забывать и подходить необходимо к ним с большой

ответственностью

Как уже было сказано ранее, строительство является одной из самых ведущих отраслей во все времена. Заказчику и подрядчику нужно с большим вниманием подходить к заключению договора и выполнять все возлагающиеся на них обязательства.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016).
2. Бербеков А.Х. Ответственность сторон по договору строительного подряда : : диссертация ... кандидата юридических наук : 12.00.03 / Бербеков Альберт Хачимович; [Место защиты: Моск. гос. юрид. акад.] .- Москва , 2007 - 222 с.
3. Макаров О.В. Договор строительного подряда и его подвиды [Текст] : монография / О. В. Макаров ; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Липецкий гос. технический ун-т" Ч. 1. - 2011 - 126 с.
4. Чалых М.О. Сроки в договоре строительного подряда // Закон и порядок: Материалы V Международной научно-практической конференции (31 января 2012 г.): Сборник научных трудов. - М.: Спутник, 2012. - С. 27-29.
5. Ширяева С. Особенности договора строительного подряда по законодательству Российской Федерации // Актуальные проблемы российского законодательства: Сборник статей. - М.: ООО "Ладомир", 2011, Вып. 4 (8). - С. 158-167.

УДК 330.1

Гурнович Т. Г., доктор экономических наук
профессор ВАК
кафедра организации производства
и инновационной деятельности
Чистуха Е.Г.
студент 4 курса
факультет «Экономическая безопасность»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ФАКТОРИНГ, КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: в статье раскрывается сущность факторинга, его достоинства, преимущества в сравнении с банковским продуктом, а также эффективность факторинга, как ключевого элемента в развитии производства. Рассматриваются виды факторинга, а также схема

осуществления факторинговой операции.

Abstract: The article reveals the essence of factoring, its advantages, advantages in comparison with the banking product and the efficiency of factoring, as a key element in the development of production. Consider the types of factoring, as well as the implementation of the scheme of factoring operations.

Ключевые слова: факторинг, финансирование, банковский продукт, эффективность факторинга, виды факторинга.

Keywords: factoring, financing, banking product, the effectiveness of factoring, types of factoring.

В современных условиях ведения бизнеса все чаще используется новый инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала малых и средних организаций – факторинг, комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Факторинг включает в себя:

- финансирование под уступку денежного требования оптовых поставок без залога, которые осуществляются на условиях отсрочки платежей;
- управление дебиторской задолженностью предприятия;
- страхование рисков неплатежей со стороны покупателей;
- проведение анализа и оценки покупателей, передаваемых на факторинговое обслуживание.

В операции, как правило, участвуют три лица: фактор — покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). Услуги факторинга подходят организациям, работающим со своими клиентами на условиях отсрочки платежей. Такой вид услуг является одной из главных способов поддержать среднее и малое предпринимательство, так как в этом сегменте бизнесмены не всегда могут прибегнуть к традиционным кредитным методам финансирования, предлагаемым банками. Факторинг требуется тем компаниям, которые хотят быстро получить денежные средства для закрытия долгов, решения текущих бизнес-задач, увеличения оборота и др. [1]

Существует огромное количество разновидностей факторинговых услуг, которые отличаются друг от друга степенью риска, которые берет на себя факторинговая компания, но основными видами являются:

- факторинг с регрессом — вид факторинга, при котором фактор получает от клиента право на все суммы, полагающиеся от должника, но в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме, клиент, переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства;

- факторинг без регресса — вид факторинга, при котором фактор получает от клиента право на все суммы, полагающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме факторинговая

компания понесет потери. [4].

Также существуют такие виды факторинга как открытый, закрытый; реальный, консенсуальный; при участии одного фактора – прямой, при наличии двух – взаимный; внутренний, международный.

Гарантированное финансирование при факторинге в сумме с правильным управлением дебиторской задолженностью позволяет поставщику увеличивать высокими темпами товарооборот компании. То есть, получив деньги сразу после отгрузки продукции, организация может вовремя закупить оборудование и сырье, усовершенствовать производство и пр. Предприниматель приобретает возможность сосредоточиться на важнейших вопросах развития бизнеса, в то время как фактор берет на себя всю рутину взаимодействия с дебитором. [6]

Отсутствие залогового обеспечения	Лояльность требований к компании-поставщику	Гибкость схемы работы	Отсутствие рисков неплатежей со стороны дебиторов	Отсутствие рисков неплатежей со стороны дебиторов	Отсутствие рисков неплатежей со стороны дебиторов

Рисунок 1 – Преимущества факторинга

Очень часто факторинг сопоставляют с банковским кредитом, хотя данные финансовые продукты направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Так, досрочные платежи, получаемые в рамках факторингового обслуживания, как правило, используют для финансирования текущей деятельности, а кредитные ресурсы – в качестве инновационных или инвестиционных средств. [5] Перед кредитом факторинг имеет свои достоинства. При факторинговом обслуживании не требуется оформление большого количества документов. Возвратность кредита закладывается в полном объёме, это требует вывода из оборота нужного объёма денежных средств поставщиком. Организации, которые используют факторинг, приобретают возможность повышения ликвидности дебиторской задолженности, расширение своей клиентской базы. [2]

Рассматривая схему факторинга, видно, что сначала осуществляется

поставка товара, на условиях отсрочки платежа, затем, уступают право требования долга по поставке банку, сразу после поставки, финансирование, следовательно, далее производится оплата за товар и в конце выплачивается остаток. [3]

Факторинг по сей день успешно применяется в работе поставщиков продуктов питания, бытовой химии, продукции алкогольного ряда, товаров канцелярии, медикаментов, и многого другого. Стоит отметить, что факторинг может применяться в той отрасли, где существует практика отсрочки платежа, присутствуют торговые связи и имеет место безналичный расчёт. Таким образом, оценка эффективности использования факторинга в деятельности компаний показывает все достоинства этого финансового инструмента, тем самым доказывая свою значимость и необходимость в развитии производства.

Использованные источники:

1. И.И. Иваш - Факторинговые операции: сущность и особенности проведения. - Минск: Изд-во БГУ. 2005г.;
2. А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова – Факторинг // Москва, КноРус, 2011 г.;
3. Сущность факторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. dkb-fin.ru;
4. Копина А. А. Разумная деловая цель договора факторинга // Коммерсант. - 2008. - 20 июля. - с. 11 — 16;
5. Лопатина Д. А. Международный факторинг как инструмент финансирования: основы правовой регламентации // Банковское право. - 2009. - 17 января. - с. 4 - 8;
6. Макаркина О. Факторинг: о чем молчит Налоговый кодекс, но должен знать бухгалтер // Семинар для бухгалтера. - 2008. - 29 октября. - с. 8 — 18.

УДК: 336

Гурнович Т.Г., доктор экономических наук
профессор
кафедра «Организации производства и инновационной деятельности»
Данилова Д.Г.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
«Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

РАЗМЕЩЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

В данной статье рассматриваются основные аспекты размещения муниципальных ценных бумаг в России. Большое внимание уделено роли и влиянию муниципальных ценных бумаг на развитие как отдельных регионов, так и страны в целом.

Ключевые слова: *рынок, муниципальные ценные бумаги, государство, облигации, эмитент, бюджет.*

PLACEMENT OF MUNICIPAL SECURITIES IN RUSSIA

This article discusses the main aspects of the placement of municipal securities in Russia. Much attention is paid to the role and influence of the municipal securities in the development of individual regions and the country as a whole.

Key words: *market, municipal securities, state bonds, the issuer, the budget.*

В современных условиях повышения финансовой самостоятельности регионов роль региональных органов власти в создании инфраструктуры и осуществлении контроля за функционированием рынков муниципальных ценных бумаг достаточно высока. Рынок муниципальных ценных бумаг способствует развитию фондового рынка как для отдельных регионов, так и экономического состояния государства в целом. Размещение муниципальных ценных бумаг необходимо для осуществления региональных инвестиционных проектов. Именно поэтому, рынок муниципальных ценных бумаг может способствовать притоку капитала для решения проблем, связанных с покрытием бюджетного дефицита. С помощью рынка ценных бумаг, у органов местной власти появится возможность преодолеть экономический спад и осуществлять контроль за местным финансовым рынком. В тоже время региональные органы являются активными участниками фондового рынка, осуществляя эмиссию муниципальных ценных бумаг.

Для эффективного управления местные органы власти используют

муниципальные ценные бумаги, как инструмент для привлечения финансовых ресурсов. В совокупности эмиссия муниципальных ценных бумаг может способствовать тенденции к снижению стоимости обслуживания внутреннего долга. Неотъемлемой частью будет являться возможность эффективно концентрировать имеющиеся в регионе финансовые ресурсы, а также (при необходимости) привлечь дополнительные средства из других регионов и из-за рубежа. Эффективное управление системой муниципальных ценных бумаг позволит региональным органам власти решать проблемы сбалансированности бюджета, финансировать развитие местной инфраструктуры, добиваться эффективного функционирования финансовой системы региона в целом.[1]

Используя анализ экономических показателей, рассмотрим динамику рынка муниципальных ценных бумаг. По данным на 31 декабря 2012 г. доля рынка муниципальных облигаций составила менее 8% рынка внутренних облигаций РФ, включающего федеральные, корпоративные, субфедеральные и муниципальные облигации (всего 2 689 млрд. руб.)

Средневзвешенная доходность (простая) муниципальных облигаций, соответствующая индексу Cbonds - Muni, снижалась первую половину 2012 г. с 6,85 в феврале до 6,51% в июне-июле, затем резко повысилась с 6,55% в начале августа до 7,23% в сентябре. В октябре она снизилась до 6,67% и вновь продолжила рост в ноябре-декабре до 6,95%.[3]

Помимо реального снижения кредитного риска эмитентов (за счет повышения кредитоспособности эмитентов), расширение спрэдов муниципальных облигаций в 2012 г. произошло по внешним причинам и вызвано в основном снижением ликвидности финансового рынка.

Характер повышения процентных ставок сопряжен прежде всего с эмитентами небольших по объему займов муниципальных образований имеющих относительно низкой уровень кредитоспособности. Объем размещений на первичном рынке изменился в сторону преобладания займов с высокой доходностью и короткими сроками заимствования. Рост волатильности финансового рынка повлиял на повышение значения процентного риска на рынке МО и осложнил размещение и рефинансирование облигаций.

В итоге заметно усилилась дифференциация муниципальных облигаций по кредитному качеству эмитентов: возросла степень влияния рейтинга на доходность муниципальных облигаций.

К концу 2012 г. диапазон доходностей большинства муниципальных облигаций составил 7-10%, доходность отдельных бумаг достигала 12%. Доходность субфедеральных облигаций составила 7-9%, отдельных эмитентов - до 14%.

Размещения муниципальных облигаций в декабре 2012 г. в условиях низкой ликвидности носили нерыночный характер. Таким образом,

доходность большинства ликвидных выпусков муниципальных облигаций находилась существенно ниже инфляции. Реальные процентные ставки большинства региональных и муниципальных облигационных займов сохранялись отрицательными и составляли 1-3%, а некоторых эмитентов - 5%.[4]

Большинству муниципальных образований и субъектов РФ по-прежнему выгодно получать займы. В условиях инфляции становится целесообразно занимать деньги под фиксированный процент. Для этого необходимо оперативно действовать, чтобы обеспечить высокий уровень оборачиваемости средств.

Современную финансовую систему государства невозможно представить без развитого рынка ценных бумаг, а в частности без рынка региональных облигаций, которому посвящена данная статья.

С целью повышения надежности и привлекательности инвестиционных проектов необходимо, в первую очередь сохранить имеющуюся систему гарантирования инвестиционных займов реальным секторам экономики со стороны государственных органов власти. Во-вторых, внедрить систему гарантирования инвестиционных облигаций, выпускаемых коммерческими банками, Банком России за счет средств ФОРа в размере квоты, выделяемой региону. В третьих, развить систему совместной ответственности кредитных организаций по обязательствам друг друга.

Также важнейшим направлением развития рынка муниципальных долговых средств является внедрение производных инструментов на муниципальных ценных бумаг. К такого рода инструментам можно отнести фьючерсные и форвардные контракты, опционы, свопы, рынок стрипов. Как показывает мировая практика, рост объемов операций с производными инструментами способствует резкому увеличению торговых операций и с базовыми активами.

Из всего вышесказанного можно выделить два взаимодополняющих направления совершенствования рынка муниципальных ценных бумаг:

- необходимо изменить порядок расчетов по муниципальных ценных бумаг таким образом, чтобы сделать возможным «короткую продажу» долгового инструмента, то есть, предоставить возможность застраховаться от роста процентных ставок;

- возможность застраховаться от процентного риска появится с развитием рынка фьючерсов на муниципальных ценных бумаг. Стандартизованные фьючерсные контракты позволяют заключать сделки по поставке ценных бумаг в определенный день в будущем по фиксированной цене. Такие контракты торгуются на фьючерсной бирже и являются гораздо более распространенным вариантом хеджирования процентного риска. Однако развитию фьючерсного рынка муниципальных ценных бумаг

мешают правила расчетов сделок по гособлигациям. Учитывая специфику законодательства, ликвидными могут стать только те фьючерсы, которые предусматривают физическую поставку актива.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 25 декабря 2012 г.).// Собрание законодательства Российской Федерации. 3 августа 1998 г. № 31. Ст. 3823.
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 25 декабря 2012 г.) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».// Собрание законодательства Российской Федерации. 6 октября 2003 г. №40. Ст. 3822.
3. Герасимов А. Рынок облигаций как показатель оздоровления региональных финансов.// РЦБ. 2014. № 9. С. 21-24.
4. Глазков С. Планирование объема заимствований муниципальных образований.// РЦБ. 2013. № 1.

УДК 338.984

Гурнович Т.Г., доктор экономических наук
профессор
кафедра «Организации производства
и инновационной деятельности»
Данилова Д.Г.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
«Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В РАМКАХ РЕГИОНА

В данной статье рассматриваются основные аспекты планирование и прогнозирование в рамках региона. Большое внимание уделено планированию и програмированию как в регионе, так и в стране в целом.

Ключевые слова: *планирование, прогнозирование, регион, страна, план, оценка.*

PLANNING AND FORECASTING WITHIN THE REGION

This article discusses the main aspects of planning and forecasting within the region. Much attention is paid to planning and programming in the region and the country as a whole.

Keywords: *planning, forecasting, region, country, plan evaluation.*

Анализируется проблема соотношения между государственным регулированием и свободным рынком, показаны место и роль планирования в экономической политике государства, рассмотрены различные методы

прогнозирования будущего развития региона.

Важное место в проблеме государственного регулирования экономики региона занимает планирование. Вопрос о сочетании плана и рынка до сих пор остается дискуссионным, несмотря на то, что во многих развитых странах давно и успешно применяются различные типы планирования. Почти все без исключения экономические субъекты желают, чтобы регионы, в которых они проживают и функционируют, развивались устойчиво и динамично. Однако управляющие территорией субъекты забывают о необходимости планирования и контроля, которые помогают удерживать вверенный им регион на правильном пути. Более того, социально-экономическое развитие регионов подвержено разнообразным колебаниям, в том числе кратко-, средне- и долгосрочным. В краткосрочном периоде (до одного года) колебания связаны с изменением спроса и предложения под воздействием сезонных и тому подобных факторов. В среднесрочном периоде (5 – 7 лет) экономика региона проходит в своем развитии четыре стадии, в том числе – подъем, кризис, депрессия и оживление. В долгосрочном цикле Н.Д. Кондратьева (около пятидесяти лет) в социально-экономическом развитии региона прослеживаются подъемы и спады.

Наряду с этим может очень сильно возрасти межрегиональная, межотраслевая и международная конкуренция. Под воздействием этих проблем органы управления часто лишь реагируют на них, а не предупреждают и действуют. Это ведет к принятию решений, неадекватных данным проблемам. Для того чтобы сохранить жизнеспособность и эффективность функционирования территории, необходимо осуществлять экономическое планирование. В форме централизованно планируемой экономики, экономическое планирование связано с разработкой национального или регионального плана, который детализует, какие товары и услуги необходимо производить и в каком количестве. Наличные ресурсы затем распределяются между производственными единицами по системе физических квот. Альтернативной системой является индикативное планирование. Этот подход не призван заменить рыночную систему. Он действует вместе с ней и включает обе стороны промышленности, т. е. руководство компании и профсоюзы, и правительство, которые должны действовать вместе над улучшением производительности и продуктивности ресурсов страны.

Говоря о надуманной во многом проблеме взаимоотношений между рынком и государством, многие исследователи справедливо отмечают, что план (или государственное регулирование) и свободный рынок – это отнюдь не антиподы, а взаимодополняющие элементы общественного хозяйства. В экономическом планировании можно выделить три составные части: постановка целей социально-экономического развития региона; разработка программы действий; контроль за выполнением программы социально-

экономического развития региона.

Вместе с тем вполне очевидно, что государственное регулирование экономики стран, ранее развивающихся под воздействием директивного централизованного планирования, требует системного подхода к выработке стратегии развития и определения мер государственного воздействия для обеспечения достижения поставленных целей в переходном периоде.

В настоящее время в общегосударственном масштабе и на уровне регионов актуален вопрос о необходимости разработки системы планов и прогнозов развития и функционирования всех видов экономических систем при оптимальном для России соотношении государственного регулирования и саморегулирования субъектов рыночных отношений. В системе прогнозирования должно быть соблюдено оптимальное соотношение основных пропорций между показателями общественного производства (ВВП, НД) и основными факторами рыночной экономики (труд, капитал, земля). Прогнозные оценки состояния и динамики показателей эффективности производства как в целом по российской экономике, так и по отдельным экономическим субъектам и объектам (регион, предприятие) должны отражать следующие показатели: производительность труда, рентабельность, фондоотдача, фондоемкость, структура капитальных затрати т.д.

Разработка стратегии социально-экономического развития региона должна охватывать следующие этапы: долгосрочная концепция формирования важнейших народнохозяйственных пропорций на период 10 – 15 лет, среднесрочный прогноз развития экономики на период от трех до пяти лет, индикативный краткосрочный план стабилизации экономики на год, систему оперативного мониторинга, построенного на концепции «раннего обнаружения» на макроуровне возникших в экономике проблем.

Процесс предсказания будущего развития экономики региона требует использования различных методов прогнозирования. Наиболее перспективными из них являются:

- метод экстраполяции, использующий серии данных, полученных в разное время;
- экономический метод, предсказывающий будущее развитие народного хозяйства при помощи рассмотрения других переменных, которые соотносятся с ним.

Ни один из методов не может дать точной оценки будущего состояния экономики. Любой прогноз должен включать обязательную погрешность на ошибку. В прогнозах приоритетное внимание должно уделяться факторам ускоренного социального и экономического развития регионов. К таким факторам в первую очередь следует отнести научно-технический прогресс, создающий возможности более быстрого роста мощностей и производительности оборудования по сравнению с изменением их

стоимости, опережающего повышения производительности труда над ростом его фондовооруженности, снижения доли затрат сырья и материалов.

В прогнозировании социального развития региона большое значение имеет также нормативный метод, в основе которого лежит определение количественных и качественных характеристик достижения оптимальности в протекании социальных процессов в регионе. А именно, рациональные нормы потребления основных потребительских товаров, нормативы обеспеченности жильем на душу населения, нормативный потребительский бюджет по различным группам населения, потребности в услугах транспорта, нормативы текущего содержания учреждений сферы социально-культурного обслуживания и т.д. На основе сопоставления уровней удовлетворения перечисленных показателей по каждому региону и должна формироваться база для прогноза объема необходимых жизненных благ для достижения целей сбалансированного потребления и динамичного социально-экономического развития различных регионов РФ.

Использованные источников:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 25 декабря 2012 г.).// Собрание законодательства Российской Федерации. 3 августа 1998 г. № 31. Ст. 3823.
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 25 декабря 2012 г.) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».// Собрание законодательства Российской Федерации. 6 октября 2003 г. №40. Ст. 3822.
3. Герасимов А. Рынок облигаций как показатель оздоровления региональных финансов.// РЦБ. 2014. № 9. С. 21-24.
4. Глазков С. Планирование объема заимствований муниципальных образований.// РЦБ. 2013. № 1.

УДК 378

Гурьева А.В.
студент 3 курса
Институт экономики, управления и социальных технологий
Коршунова О.Н.
старший преподаватель
кафедра истории и связей с общественностью
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ
Россия, г. Казань

АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНОГО САЙТА КАЗАНСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. А.Н. ТУПОЛЕВА-КАИ

Аннотация: Сайт вуза представляет собой представительство образовательного учреждения в сети Интернет, с помощью которого вуз осуществляет взаимодействие со своими контактными аудиториями. Это основной инструмент набора студентов на новый учебный год, слушателей программ профессиональной переподготовки, информирования об учебных программах, взаимодействия со слушателями, преподавателями и абитуриентами.

Ключевые слова: корпоративный сайт, образовательная организация, анкетный опрос

Guryeva A.V.
3 year student
Institute of Economics, Management and Social Technologies
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan
Korshunova O.N.
senior lecturer of Department of History & Public Relations
Kazan national research technical university named after A.N.Tupolev
Russia, Kazan

THE ANALYSIS OF CORPORATE WEBSITE OF THE KAZAN NATIONAL RESEARCH TECHNICAL UNIVERSITY N.A. A. N. TUPOLEV-KAI

Annotation: The University's website is a representation of an educational institution online, which helps the University to interact with its contact audiences. This is a basic tool that allows you to recruit students for the new academic year, students of retraining courses, to inform about educational programs, interact with students, teachers and school leavers.

Keywords: corporate website, educational organization, survey

В настоящее время практически все вузы России имеют свои сайты в Интернете, в которых представлена полная информация о деятельности учебных заведений. Уже и на законодательном уровне говорится о необходимости создания и ведения официального сайта образовательной организации в сети Интернет, где должны быть размещены информационные ресурсы, содержащих информацию о деятельности вуза в целях открытости и общедоступности [1].

Сайт подчеркивает образовательный имидж учебного заведения, его уникальные характеристики, предоставляет актуальную информацию, размещаемую администраторами и преподавателями ВУЗов в режиме реального времени. Сайт является мощным конкурентным преимуществом вуза на рынке образовательных услуг. Кроме того, сайт становится инструментом коммуникаций вуза с потенциальными потребителями, так как является основным источником информации о качестве высшего профессионального образования для различных категорий потребителей образовательных учреждений, в первую очередь, абитуриентов и их родителей. До 90% абитуриентов формируют свое первоначальное мнение о вузе на основании информации на его сайте [2].

Любая проектная деятельность, в том числе и разработка контента сайта, требует проведения тщательного подготовительного этапа в виде исследования ситуации и постановки проблемы [3, с. 127]. Объектом данного исследования является официальный сайт КНИТУ-КАИ (www.kai.ru). Исследование велось с применением различных методик маркетингового анализа. В первую очередь был проведен SWOT-анализ, в результате которого были определены сильные и слабые внутренние качества сайта вуза, а также возможности и угрозы внешней среды. На основе полученной информации была составлена матрица, показывающая взаимное влияние данных параметров.

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа

Strengths	Weaknesses
S1Удобный интерфейс; S2 Быстрая реакция интерфейса на действия пользователя; S3 Легкий поиск нужной информации; S4 Насыщенная доска обновлений.	W1 Недостаточное информирование для абитуриентов; W2 На сайте встречается неточная или устаревшая информация; W3 Среди кучи обновлений может быть трудно найти то, что нужно.
Opportunities	Threats
O1 Расширение возможностей сайта; O2 Активное привлечение абитуриентов; O3 Увеличение посетителей на сайте; O 4 Проведение розыгрышей.	T1Непонимание навигации со стороны посетителей сайта; T2 Неблагоприятные визуальные изменения; T 3 Снижение размера аудитории.

Таблица 2. Стратегии SWOT-анализа

SO – Стратегии, использующие сильные стороны компании, чтобы реализовать возможности внешней среды	**WO – Стратегии, использующие возможности внешней среды , чтобы минимизировать влияние слабых сторон компании**
1.S1 + O1; 2. S2 + O3; 3. S4 + O3; 4. S4 + O4.	1.W1 + O1; 2. W3 + O1.
ST – Стратегии, использующие сильные стороны компании, чтобы минимизировать угрозы внешней среды	**WT – Стратегии, минимизирующие слабые стороны компании и позволяющие избежать угроз внешней среды**
1.S4 + T3.	1. W3 + T1; 2. W2 + T3.

С точки зрения коммуникационной политики, после проведения SWOT-анализа, можно сделать выводы о том, что через расширение возможностей сайта и улучшение интерфейса, можно сделать его гораздо более привлекательным и удобным для целевой аудитории и, в первую очередь, абитуриентов. Насыщенная доска обновлений также может привлечь и увеличить число посетителей сайта. Но новостная информация должна быть свежей, но не перегруженной, так как именно устаревшие обновления снижают лояльность аудитории.

Кроме того, было проведено анкетирование, в ходе которого посетителям сайта было предложено анонимно ответить на ряд вопросов. Анализ анкет также выявил некоторые проблемы, с которыми сталкиваются посетители сайта. Всего в анкетировании приняло участие 61 человек. Большинством из них оказались студенты (81%). Также анкетирование проходили абитуриенты (13%), выпускники (около 5%) и другие. Большинство ответивших посещали сайт 1 раз в 6-12 месяцев. Это довольно низкий показатель посещаемости (34%). Каждую неделю посещают сайт около 20%, раз в месяц около 15%, и около 17% делают это 1 раз в 3 месяца. 13 % из ответивших не посещали сайт совсем. На вопрос о доступности необходимой информации мнения респондентов разделись поровну – к сожалению, половина опрошенных не всегда находит нужную информацию на сайте. Больше половины посетителей сайта (62 %) чаще всего посещают раздел информации (расписание, балльно-рейтинговая система, контакты, документы, конкурсы, информация об общежитиях и т.д.). Также пользуется популярностью (19%) раздел новостей (СМИ о КНИТУ-КАИ, фотографии, внеучебная жизнь студентов). Реже интересуются работой приёмной комиссии и вакансиями. Около половины опрошенных удовлетворены интерфейсом сайта (47%). Однако 27% респондентов отметили, что бывает сложно разобраться в навигации сайта. И лишь 1 % опрошенных недовольны интерфейсом сайта. У большинства же нахождение на сайте обходится без препятствий (76%). И лишь у 5% наблюдались неполадки/сбои. Только 7% опрошенных хотели бы видеть больше обновлений.

По результатам анкетирования можно сделать следующие выводы.

Большинство студентов редко посещают сайт (раз в 3-12 месяцев), это может быть по причине того, что половина опрошенных не находит нужную информацию. У абитуриентов возникают трудности с нахождением информации о работе приёмной комиссии (списки и приказы, проходные баллы). Почти всех опрошенных устраивает доска объявлений, интерфейс и удобство сайта, а неполадки при посещении и препятствия возникают редко.

Перед исследованием была выдвинута гипотеза, что основной сайт вуза КНИТУ-КАИ (www.kai.ru), по нашему мнению, имеет определенные проблемы, связанные с неудобством использования при поиске информации, что делает сайт непопулярным и неэффективным с точки зрения коммуникационной политики. Проведя исследование, можно сказать, что в целом сайт имеет средний уровень посещаемости, имеет привлекательный интерфейс, и в некоторых качествах даже преуспевает у своих конкурентов. Однако проблемы при поиске информации, действительно, имеют место быть.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации". – Режим доступа: https://rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html, своб. – Загл. с экрана
2. Сайт вуза: методика и оценка. – Режим доступа: http://shevchenko.rggu.ru/?p=816, своб. – Загл. с экрана
3. Галимуллина Н.М. PR-проект как средство оценки компетенций бакалавров направления «Реклама и связи с общественностью» // Инновационные технологии в современном образовании. Сборник трудов по материалам III Международной научно-практической интернет-конференции. – М.: Издательство «Научный консультант», 2016. – С. 126-129

Давтян К.А.
Смоленский областной казачий институт промышленных технологий и бизнеса
Россия, Смоленская область, г. Вязьма

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с производством и реализацией продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах.

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет являться налог, содержащийся в его составе. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам есть чистый конечный финансовый результат предприятия для его производственного и социального развития.

Методологической основой анализа финансовых результатов деятельности предприятия является целевой подход, т.е. четкое определение и формирование целей анализа, их ранжирование и упорядочение, а также определение задач анализа.

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции). Конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

Таким образом, исследуя структуру раздела «Финансовые результаты» плана счетов бухгалтерского учета и отчета о финансовых результатах, можно сделать следующие выводы.

1.Финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

2. Под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом.

3.Чистый конечный финансовый результат – это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий в пользу как бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды, которые не реинвестированы в предприятие и т.д.)

Для более точного, детального анализа финансовых результатов деятельности предприятия необходима правильная постановка целей экономического анализа, среди которых можно выделить следующие:

- организация и разработка мероприятий по максимизации прибыли;

- разработка предложений по использованию прибыли;

- выявление факторов, повлиявших на изменение показателей финансовых результатов;

- поиск новых информационных каналов, способствующих получению своевременной и достоверной информации для более глубокого и целенаправленного анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Для осуществления поставленных целей в процессе проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия необходимо решить такие задачи, как анализ формирования и наиболее выгодного и обоснованного использования финансовых результатов; анализ прибыли и рентабельности предприятия; выявление резервов роста прибыли и рентабельности, их динамику и прогнозирование их величины; изучение влияния различных экономических факторов на изменение финансового результата как на уровне предприятия, так и на уровне государства в целом.

Важными элементами анализа деятельности предприятия являются структурирование, группировка и классификация отдельных элементов, показателей, изучение количественных и качественных характеристик, установление критериев и оценка эффективности функционирования предприятия.

Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности имеет несколько функций:

- оценочная – заключается в том, что прибыль позволяет измерить финансовый результат;

- распределительная – прибыль распределяется между предприятием и другими потребителями, а внутри предприятия между акционерами и самим предприятием;

- стимулирующая – прибыль используется для создания стимулирующих фондов (цель этих фондов – поддержать интерес работников к росту эффективности производства).

Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия представляет важную часть анализа возможности его устойчивого развития.[6] Устойчивое развитие предприятия - это равновесное сбалансированное поступательное изменение всех показателей деятельности предприятия, способного противостоять энтропийным тенденциям, сохраняя при этом целостность и основные свойства.[2,3,4,5]

Таким образом, прибыль является источником удовлетворения финансовых интересов предприятия, работников, учредителей, местных органов, государства.

Прибыль - это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что

необходимый уровень прибыли – это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;
- базовый фактор возрастания рыночной стоимости организации;
- индикатор кредитоспособности организации;
- приоритетный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала;
- инструмент конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли.

Таким образом, финансовый результат – главный критерий оценки деятельности для большинства предприятий и характеризуется приростом суммы собственного капитала (чистых активов), основным источником которого являются прибыль от основной, инвестиционной, финансовой деятельности, а также в результате прочих обстоятельств.

Использованные источники:

1. Артёменкова Т.А., Берникова Ю.Б., Великая Ю.В., Граб И.С., Дзензелюк Н.С., Ефимкина Е.П., Жолудева В.В., Иващенко Г.М., Кислинская М.В., Корнева Ж.Б., Кузьмин С.С., Латыпова Г.С., Лёшина М.А., Мельниченко Н.Ф., Милорадов К.А., Михайлова Л.И., Сакаева Э.З., Терехова Т.Ю. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами//Коллективная монография. – Новосибирск, 2014. Том Книга 24.
2. Кучерова Е.Н. Современный подход к устойчивому развитию экономических систем//Актуальные вопросы экономических наук, 2012. № 25-2. с. 237-243.
3. Кучерова Е.Н. Структурирование проблем устойчивого развития предприятия //Актуальные вопросы экономических наук, 2009. № 5-5. с. 116-122.
4. Кучерова Е.Н. Формирование механизма устойчивого развития машиностроительных предприятий в современных условиях (на примере машиностроительных предприятий Смоленской области) / Автореф. диссерт. на соискание уч. степени канд. экон.наук /Кучерова Е.Н.- Москва, 2011. – 167с.
5. Кучерова Е.Н., Бармашова Л.В Потенциал развития предприятия//Экономика и предпринимательство, 2013.№12-1(41-1). с. 536-538.
6. Кучерова Е.Н., Лёшина М.А., Кутузова М.В. Сущность и соотношение понятий «ликвидность» и «платежеспособность» с позиции оценки устойчивого развития предприятия.//Экономика и социум.2015.№1-1(14) с.491-494.

Демакина А.А.
студент 2 курса
специальность «Таможенные платежи и валютное регулирование»
Богомолова И.Д.
студент 2 курса
специальность «Таможенные платежи и валютное регулирование»
Поволжский государственный университет сервиса.
Россия, г. Тольятти

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ

Реформирование государственной системы здравоохранения идет почти 20 лет, но, по мнению многих авторов, несоответствие управленческих и экономических механизмов его функционирования, недоучет традиций в организации отрасли до сих пор поддерживает кризисное состояние в ней. Это снижает эффективность работы системы и ведет к развитию негативных процессов в состоянии здоровья населения.

Ключевые слова: здоровье, здравоохранение, система здравоохранения, качество жизни, здравоохранительная политика

Reforming the public health system is almost 20 years, but according to many authors, the discrepancy of management and economic mechanisms of its functioning, the underestimation of the traditions in the organization of the industry still supports the critical state in it. This reduces the efficiency of the system and leads to the development of negative processes in the health status of the population.

Key words: health, health, health, quality of life, health policy

Развитие системы здравоохранения является неотъемлемой составляющей уровня и качества жизни населения и выполняет важнейшую роль в экономическом развитии регионов и страны в целом, обеспечивая воспроизводство и качество трудовых ресурсов, создающих базу для социально-экономического роста.

Понятие «здравоохранение» означает деятельность по сохранению, улучшению, обеспечению и укреплению здоровья различных групп населения. Основными законодательными актами закреплено право человека на охрану и укрепление здоровья. Оптимизация системы здравоохранения является важнейшей частью социально-экономической политики государства. Здравоохранение рассматривается как государственная система с единством целей, взаимодействия и преемственностью служб (лечебных и профилактических), всеобщей доступностью квалифицированной медицинской помощи, реальной гуманистической направленностью.

Система здравоохранения – это совокупность государственных и общественных мер социально-экономического характера по организации медицинской помощи, предупреждению заболеваний, повышению уровня здоровья населения.

К государственной системе здравоохранения относятся Министерство здравоохранения РФ, министерства здравоохранения республик в составе РФ, органы управления здравоохранением автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, Российская академия медицинских наук, Государственный комитет санитарно-эпидемиологического надзора РФ, которые в пределах своей компетенции планируют и осуществляют меры по реализации государственной политики РФ, выполнению программ в области здравоохранения и по развитию медицинской науки.

Также к государственной системе здравоохранения относятся находящиеся в государственной собственности и подчиненные органам управления государственной системы здравоохранения лечебно-профилактические и научно-исследовательские учреждения, фармацевтические предприятия и организации, аптечные учреждения, санитарно-профилактические учреждения, учреждения судебно-медицинской экспертизы, службы материально-технического обеспечения, предприятия по производству медицинских аппаратов и медицинской техники.

Предприятия, учреждения и организации государственной системы здравоохранения независимо от их ведомственной подчиненности являются юридическими лицами и осуществляют свою деятельность в соответствии с настоящими Основами, другими актами законодательства РФ.

Управление и контроль над учреждениями здравоохранения включает министерский (федеральный), региональный (крупные центры и города) и местный (муниципальный) уровни. Государственные (федеральные, региональные, муниципальные) органы управления здравоохранением имеют право контролировать работу частных медицинских учреждений и частнопрактикующих врачей. В свою очередь, административные органы исполнительной власти, отвечающие за общественную систему здравоохранения, находятся под юрисдикцией органов законодательной власти (Государственная Дума, Совет Федерации). Надзор за исполнением законов в области здравоохранения, в свою очередь, осуществляют органы и учреждения судебной власти.

Особая роль в нашем государстве отводится структурам президентской власти. По конституции именно Президент РФ руководит государственной политикой в области охраны здоровья граждан.

Система здравоохранения имеет определенную структуру, где каждый уровень имеет свои цели и задачи. Так главными задачами организации

здравоохранения на федеральном уровне следует считать:

- определение стратегии развития здравоохранения в стране;
- разработку и исполнение федеральных целевых программ здравоохранения;
- разработку законодательной и нормативно-методической базы здравоохранения;
- координацию деятельности органов государственной власти по решению вопросов здравоохранения;
- разработку механизмов деятельности контрольно-разрешительной системы в сфере обращения лекарственных средств.
- На уровне субъекта Российской Федерации главными задачами организации здравоохранения должны быть:
- развитие здравоохранения с учетом региональных особенностей;
- разработка и исполнение территориальных целевых программ здравоохранения и программ государственных гарантий по обеспечению граждан бесплатной медицинской помощью на территории субъектов Российской Федерации.

Главной задачей организации здравоохранения на муниципальном уровне следует считать формирование и реализацию муниципальных программ здравоохранения.

Главным направлением совершенствования организации здравоохранения становится обеспечение его целостности за счет единых подходов к планированию, нормированию, стандартизации, лицензированию и сертификации. При этом положительное влияние должна оказать система обязательного медицинского страхования как основа финансирования медицинской помощи в рамках государственных гарантий.

Программы здравоохранения субъектов Российской Федерации включают в себя программы государственных гарантий по обеспечению граждан бесплатной медицинской помощью, в которых должны быть определены:

- показатели состояния здоровья, которые должны быть достигнуты в результате совершенствования системы здравоохранения;
- объемы финансирования за счет средств бюджета здравоохранения и обязательного медицинского страхования, обеспечивающие реализацию государственных гарантий;
- общие принципы финансирования и показатели деятельности учреждений здравоохранения;
- мероприятия по повышению эффективности работы учреждений здравоохранения;
- основные направления профилактической деятельности.

Для обеспечения разноплановой деятельности и медицинских функций выделяют профиль учреждений здравоохранения (табл. 1).

Таблица 1

Классификация учреждений здравоохранения по выполняемым ими функциям

Профиль учреждений здравоохранения	Выполняемые функции в сфере здравоохранения
1. Лечебно-профилактические	• Оказание высококвалифицированной лечебно-профилактической помощи населению. • Внедрение в практику обслуживания населения современных методов профилактики, диагностики и лечения заболеваний. • Развитие и совершенствование организационных форм и методов медицинского обслуживания населения и ухода за больными, повышение качества и культуры работы. • Привлечение общественности к разработке и проведению мероприятий по лечебно-профилактическому обслуживанию населения.
2. Охраны материнства и детства	• Проведение профилактических мероприятий, направленных на предупреждение осложнений беременности, родов, послеродового периода. • Оказание социально-правовой помощи женщинам в соответствии с законодательством об охране материнства и детства. • Обеспечение преемственности в обследовании и лечении беременных, родильниц и гинекологических больных с акушерско-гинекологическими стационарами и другими ЛПУ.
3. Санитарно-эпидемиологической службы	• Осуществление предупредительного и текущего санэпиднадзора. • Изучение, оценка и прогнозирование состояния здоровья населения. • Динамическое наблюдение за факторами окружающей среды, оказывающими вредное и опасное воздействие на организм человека. • Выявление причин и условий возникновения инфекционных, массовых инфекционных заболеваний и отравлений. • Учетно-отчетная работа в области гигиены и эпидемиологии.
4. Санаторно-курортные.	• Квалифицированное обследование и лечение больных в соответствии с принятыми стандартами комплексной терапии с преимущественным использованием природных лечебных факторов. • Проведение санитарно-гигиенических и противоэпидемических мероприятий и целенаправленной санитарно-просветительской работы среди больных и обслуживающего персонала. • Научно-практическая работа с целью дальнейшего развития теории и практики курортного дела.

5. Патологоанатомической, судебно-медицинской экспертизы.	• повышения профессионального уровня врачей (на основе клинических разборов летальных исходов и клинико-анатомического сопоставления). • статистической разработки структуры смертности населения. • проведение судебно-медицинского обследования потерпевших либо обвиняемых для определения характера и механизмов нанесения увечий.
6. Аптечные	• Реализация населению готовых лекарственных препаратов по рецептам и без рецептов врача, а также учреждениям здравоохранения. • Изготовление лекарственных препаратов по рецептам врачей и требованиям учреждений здравоохранения, изготовление внутриаптечной заготовки в соответствии с утверждёнными прописями и фасовку лекарственных препаратов и лекарственного растительного сырья с последующей их реализацией. • Отпуск лекарственных препаратов бесплатно или со скидкой отдельным группам населения в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.
7. Предприятия медицинской промышленности: медицинских изделий и фармацевтики	• Разработка и стандартизация с учетом потребности системы здравоохранения требований к эксплуатационным и функциональным характеристикам разрабатываемой продукции с учетом передовых зарубежных технологий. • Развитие опытной и научной базы отечественных предприятий. • Развитие производственных мощностей отечественных предприятий и организация серийного выпуска конкурентоспособной продукции.
8. Образовательные и научно-исследовательские	• Проведение фундаментальных и прикладных исследований, направленных на сохранение и укрепление здоровья человека, развитие здравоохранения и медицинской науки, подготовка высококвалифицированных научных и медицинских кадров. • Развитие и координация новых направлений фундаментальных исследований во всех научных учреждениях медицинского и медико-биологического профиля.

Понимание охраны здоровья как системы требует реализации комплексного подхода в здравоохранительной политике. Достаточно часто речь идет о ее отдельных элементах, например об организации медицинских учреждений или используемых способах финансирования. Это связано и с традиционным административным делением: обычно в Министерстве здравоохранения существуют отдельные подразделения, занимающиеся этими вопросами. Но такой подход игнорирует реальную ситуацию, в которой здравоохранение развивается как комплексная система, где каждый элемент играет свою роль, но при этом неразрывно связан с другими. Это тем более важно в современных условиях, когда все большее внимание

уделяется общему функционированию системы здравоохранения с акцентом на результат, удовлетворение потребностей потребителя и высокое качество обслуживания.

Система здравоохранения становится органическим элементом существующего экономического пространства. Одновременно здравоохранение становится отраслью, которая потребляет огромное количество материальных и трудовых ресурсов. Причем объемы потребления этих ресурсов увеличиваются достаточно высокими темпами.

Современное состояние здоровья населения требует усиления межотраслевой координации, особенно в вопросах формирования здорового образа жизни и улучшения качества социальной, психологической и окружающей среды. При этом население недостаточно информировано и не принимает активного участия в управлении системой здравоохранения.

Сегодня более 30 отраслей общественного хозяйства прямо или косвенно связаны со сферой здравоохранения. Это, к примеру, медицинская промышленность, капитальное строительство, фармацевтическая промышленность, приборостроение, специальные отрасли текстильной, пищевой промышленности, машиностроение, транспорт и др.

В процессе перехода России к рыночной экономике сформировалась отрасль - экономика здравоохранения. Возникновение данной отрасли обусловлено:

— формированием здравоохранения как крупнейшей отрасли народного хозяйства, что связано с ростом спроса на медицинские услуги;

— необходимостью рационального планирования и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых средств здравоохранения, как ресурсоемкой отрасли народного хозяйства;

— особым местом здравоохранения в системе общественного производства как ресурсосберегающей отрасли;

— повышением экономической значимости системы здравоохранения в сохранении и укреплении здоровья населения, что приносит огромный экономический эффект.

Реформируемая, а тем более в перспективе окончательно сформированная, система здравоохранение в целом, составляющие ее субъекты и их отношения не должны входить в противоречия, как с общими конституционными основами государства, так и с конституционными гарантиями прав граждан на охрану здоровья и медицинскую помощь. При возникновении и вскрытии таких возможных противоречий необходимо привести систему здравоохранения и, в частности, внешние и внутренние формы и отношения ее субъектов, в соответствие с основополагающими условиями общественной среды. В этом смысле, построение потребной модели здравоохранения является процессом в высокой степени активным, а свободное развитие такой системы становится в определенной степени

регулируемым процессом.

Использованные источники:

1. Вялков, А.И. Современные проблемы состояния здоровья населения Российской Федерации / А.И. Вялков // Пробл. управления здравоохранением. - 2002. - №1.
2. Григорьева Н. С. Что было...что есть...что будет (некоторые размышления по поводу реформы здравоохранения Российской Федерации) // Управление здравоохранением. - 2003, №1.
3. Организация медицинской помощи в Российской Федерации // Поликлиника. - 2001. - №3-
4. Федорченко, Б.Н. Каким будет "кит", на котором стоит ОМС?: [Беседа с исполнительным директором тульского территориального фонда ОМС Б. Федорченко] / Беседу вела О. Глебова // Мед. вестник. - 2002. - №12. - С.4-5.
5. Шевченко Ю. Российское здравоохранение: итоги и планы / Ю. Шевченко // Мед. вестник. - 2002. - №9

УДК 338.432:330.1

Дементьева Н.В.
студент магистратуры
Великолукская государственная сельскохозяйственная академия
Россия, г. Великие Луки

РЫНОК ОРГАНИЧЕСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ КАК РЫНОК «ЛИМОНОВ»

В статье рассматриваются вопросы развития рынка органической сельскохозяйственной продукции в России. Определено, что отсутствие сертификации органической продукции в России делает данный рынок «рынком лимонов».

Экономика сельского хозяйства, органическая и химизированная продукция, рынок органической сельскохозяйственной продукции, асимметрия рыночной информации

Development of organic food market in Russia is discussed. The article argues that lack of (proper) certification turns the organic food market into The market for “Lemons”.

Key words: Agrialtural economics, organic andinorganic food, organic market, information asymmetry

Выражение «органические продукты» пришло к нам из-за рубежа[1]. Оно образовалось от английского слова organic, что означает «органический, принадлежащий к растительному или животному миру». В России эквивалентом органической продукции является словосочетание «экологически чистые продукты». Термин «экологически чистый продукт»

трактуется большинством российских потребителей неверно. Мы привыкли воспринимать «экологически чистый» всего лишь как «невредный для здоровья», тогда как на самом деле это означает еще и «невредный для окружающей среды».

В мировой практике органические продукты – это продукты эксклюзивной экологической чистоты, прошедшие сертификацию, которая удостоверяет соответствие всех звеньев производства органических продуктов строгим требованиям, в числе которых включается отказ от использования химических удобрений и пестицидов, регуляторов роста, методов генной инженерии.

Для отнесения продукции к органической она должна соответствовать определенным стандартам:

1. Использование радиации и генной инженерии для производства продуктов, которые маркируются на рынке как «органические», запрещено.
2. Продукты с обозначением – «Произведенные с органическими ингредиентами» должны содержать, по меньшей мере, 70 процентов органических компонентов, в соответствии со стандартом Европейского Союза.
3. Если продукт обозначен как «organic» (органический), производители продуктов питания обязаны использовать органические ингредиенты до 100 процентов.
4. Если в состав продукта, к примеру, с соседних участков проникли запрещенные по стандартам вещества, производителя обязаны указать это на упаковке.
5. На земле, отведенной для выращивания органических продуктов, по крайней мере, за три года до посадки растений запрещено использовать пестициды.
6. При выращивании скота для получения «органического» мяса запрещается применять антибиотики [2].

Совершенная конкуренция предполагает наличие полной информации о товаре для всех участников рыночных сделок. Однако на практике рынки часто имеют асимметрию информации.

Проблемы, связанные с асимметричной информацией о качестве, имеют различное значение для рынков разного типа. Экономическая теория разграничивает товары следующим образом:

- товары, качество которых легко определить до потребления («search goods»);
- товары, качество которых можно определить только после потребления («experience goods»);
- товары, качество которых затруднительно определить даже после потребления («credence goods»). Проблемы, связанные с асимметричной информацией – риск безответственного поведения и

негативный отбор, – наиболее остро стоят на рынках товаров двух последних типов.

В 1970 г. Дж. Акерлоф написал работу «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» (в 2001 году Джордж Акерлоф был удостоен Нобелевской премии) в которой рассматривал ассиметрию информации на примере рынка подержанных автомобилей. Этот термин прочно вошел в лексику экономистов и в настоящее время относится не только к подержанным автомобилям. Дж. Акерлоф показал, что если продавцы знают о качестве товаров больше, чем покупатели, то товары с низким качеством («лимоны») на рынке начинают преобладать.

Данный подход применим к современному рынку сельскохозяйственной продукции в России, где присутствует одновременно аналогичная органическая и химизированная продукция и отсутствует сертификация органической продукции, в результате чего потребителю сложно отделить ее от химизированной даже после потребления («credence goods»). В России отсутствует закон о производстве, переработке органической продукции, практически не существует четких нормативов, по которым возможна объективная оценка продукции на экологическую чистоту.

Рассмотрим условный пример, который характеризует рынок органической продукции как рынок «лимонов». Допустим, что на рынке продовольствия существуют два вида товара: органическая продукция («персик») – высокого качества, химизированная продукция («лимон») – низкого качества.

Максимальная готовность покупателей платить за органическую продукцию равна 600 долл. за тонну, а за химизированную – 200 долл. за тонну. В свою очередь, продавцы готовы продавать органическую продукцию не меньше, чем за 500 долл., а химизированную продукцию – не меньше, чем за 150 долл. Предположим далее, что на рынке 100 тонн органической продукции и 100 тонн химизированной продукции.

Таблица 1 – Состояние рынка продовольствия (условный пример)

	Органическая продукция	Химизированная продукция
Объем продукции на рынке, т	100	100
Максимальная цена, по которой покупатели готовы купить весь объем продукции на рынке, долл.	1000	500
Минимальная цена, по которой сельхозтоваропроизводители готовы продать весь объем продукции на рынке, долл.	800	400

Рассмотрим три варианта рыночного равновесия в зависимости от полноты и симметричности информации о качестве продовольствия.

Информация полная и симметричная. В данном случае органическая продукция имеет сертификат и покупатель может четко отделить ее от химизированной продукции, что приводит к возникновению двух независимых рынков: рынка органической продукции и рынка химизированной продукции. На первом рынке равновесная цена установилась бы в интервале от 800 до 1000 долл., на втором – в интервале от 400 до 500 долл. Общий объем продаж продовольствия составил бы 200 тонн. Исходя из этого можно определить благосостояние покупателей и продавцов на рынке на основе излишка покупателя и продавца.

Излишек покупателя – это разница между той ценой, которую покупатели готовы были отдать за весь рыночный объем продукции и той ценой, которую они фактически уплатили. Излишек продавца – это разница между той ценой которую они получили за весь рыночный объем продукции и той ценой по которой они готовы были продать продукцию. Благосостояние потребителей составит величину равную $(1000 - \mathrm{P_O}) \times 100 + (500 - \mathrm{P_X}) \times 100$, а благосостояние производителей $(\mathrm{P_O} - 800) \times 100 + (\mathrm{P_X} - 400) \times 100$.

Информация неполная, но симметричная. Если ни покупателю, ни продавцу неизвестно качество выбранной наугад продукции. При этом и продавцы, и покупатели знают, что из 200 тонн продукции половина – высокого качества. Вероятность того, что выбранная наугад продукция – высокого качества, составляет 0,5. Тогда покупатель готов заплатить за продукцию максимальную цену $P_D = 1000 \times 0{,}5 + 500 \times 0{,}5 = 750$ долл., а продавец готов продать продукцию минимум за $P_S = 800 \times 0{,}5 + 400 \times 0{,}5 = 600$ долл.

Цена установится в этих границах. Объем продаж продовольствия составит по-прежнему 200 тонн. Обратим внимание, что по сравнению с первым вариантом общественное благосостояние (сумма выигрышей покупателей и продавцов) не снизится. Часть покупателей понесет потери, заплатив за химизированную продукцию больше, чем были готовы платить. Однако другая часть покупателей выиграет, заплатив за органическую продукцию существенно меньше, чем были готовы. То же самое относится и к продавцам.

Рынок продовольствия в России, на котором присутствует органическая и химизированная продукция – это рынок где *информация неполная и асимметричная*. В данном случае информация о качестве продукции известна только продавцу. Максимальная цена спроса для выбранной наугад продукции составляет 500 долл. Однако если продавец знает, что его продукция органическая, он не захочет продавать ее только за 500 долл., что ниже минимальной цены продажи. В результате на рынке останется только химизированная продукция, а объем продаж продовольствия составит 100 тонн. Асимметричная информация о

качестве приводит к снижению общественного благосостояния.

В России на сегодняшний день нет не только сертификации органической продукции, но и практически не существует четких нормативов, по которым возможна объективная оценка той или иной продукции на экологическую чистоту. Одним из этапов создания такой нормативной базы может служить выпуск дополнения и изменения №8 к СанПиН 2.3.2.1078-01 в части главы VI «Санитарно-эпидемиологические требования к органическим продуктам». В данном нормативной документе прописаны основные понятия применительно к экологической продукции, но нет точных нормативных показателей в численном выражении.

Использованные источники:

1. Поляк Т. Organic food: модно или полезно? [Электронный ресурс]: [Электронный журнал Passion.ru] – Режим доступа: URL: http://health.passion.ru/l.php/organic-food-modno-ili-polezno.htm
2. Экологически чистые продукты питания [Электронный ресурс]: [Сайт Компании Витамин Глобал] – Режим доступа: URL: http://www.vitaminglobal.ru/organic-food-c-160.html.
3. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М. ИНФРА-М. – 2003.

УДК 657

Демидова А.О.
студент
ЧУ ВО «Мордовский гуманитарный институт»
Шукшина Ю.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента и экономики образования
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический институт имени М. Е. Евсевьева»
Россия

АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ НА ПРИМЕРЕ АККСБ «КС БАНК»

Статья посвящена исследованию аналитических возможностей банковской отчетности, составленной по МСФО. Анализируется отчет о финансовом положении АККСБ «КС Банк» за 2012-2015 годы. Рассмотрена структура активов, обязательств и собственного капитала.

Ключевые слова: банковская отчетность, отчет о финансовом положении, МСФО, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.

Demidova A.O.
student, Mordovian Institute of Humanities, Russia.
Scientific adviser:
Shukshina Yu. A., Cand. of Econ. Sci.,
Ass. Prof. of Management and Economics of Education,
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev, Russia.

ANALYSIS OF THE STATEMENT OF FINANCIAL POSITION FOR EXAMPLE AKKSB «KS BANK»

The article investigates the analytical capabilities of the banking statements prepared under IFRS. We analyze the statement of financial position AKKSB "KS Bank" for the years 2012-2015. The structure of assets, liabilities and equity.

Keywords: bank statements, statement of financial position, IFRS, horizontal analysis, vertical analysis.

Отчетность кредитной организации составляется в соответствии с требованиями банковского законодательства. Специфика банковской деятельности накладывает отпечаток как на информационную банковскую систему [2, 5], так и на состав и структуру показателей финансовой отчетности, например, анализ структуры и динамики доходов и расходов проводится на основе отчета о финансовых результатов [1, 4], а анализ денежных потоков – на основе отчета о движении денежных средств [3].

Представим результаты исследования аналитических возможностей банковской отчетности, составленной по МСФО, на примере отчета о финансовом положении АККСБ «КС Банк» (г. Саранск) за 2012-2015 годы, в качестве информационного ресурса были использованы данные сайта www.ks-bank.ru. Ценность анализа финансового состояния в системе управления экономическим субъектом не вызывает сомнений [7].

На основе расчета абсолютных и относительных показателей динамики мы пришли к следующим выводам:

В течение анализируемого периода (2012-2015 гг.) в АККСБ «КС Банк» наблюдался рост активов. В 2013 году по сравнению с 2012 годом величина активов увеличилась на 889117 руб. Детальное рассмотрение показателей актива показывает, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличились средства в других банках на 187807 руб., кредиты и дебиторская задолженность на 633841 руб., финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, на 27654 руб., наконец, прочие активы выросли на 55675 руб. В тоже время в 2013 году по сравнению с 2012 годом произошло уменьшение следующих показателей: денежные средства и их эквиваленты уменьшились на 53306 руб., обязательные резервы на счетах ЦБ РФ на 8054 руб. В 2014 году по сравнению с 2013 годом все значения увеличились, кроме финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи, их величина уменьшилась на 28079 руб. В целом прирост величины активов за

2013-2014 гг. составил 897078 руб.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом денежные средства и их эквиваленты увеличились на 108436 руб., средства в других банках на 1052713 руб., кредиты и дебиторская задолженность на 334640 руб. соответственно; финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, на 80308 руб., основные средства и нематериальные активы на 84691 руб., прочие активы на 64971 руб. В 2015 году произошло лишь уменьшение обязательных резервов на счетах в ЦБ РФ на 15774 руб., по сравнению с 2014 годом.

Обязательства банка, включающие в себя такие показатели как средства клиентов, субординированные займы, прочие обязательства и отложенные налоговые обязательства в анализируемом периоде (2012-2015 гг.) имели положительную динамику. Максимального роста они достигли в 2015 год и составили 10573049 руб.

Рост величины уставного капитала в 2013 году по сравнению с 2012 годом составил 61000 руб., а нераспределенной прибыли 65515 руб. В тоже время произошло уменьшение на 5495 руб. фонда переоценки основных средств и на 3477 руб. фонда переоценки по справедливой стоимости финансовых активов. Рост величины уставного капитала в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 90000 руб., а нераспределенной прибыли 68353 руб. В тоже время произошло уменьшение на 5723 руб. фонда переоценки основных средств и на 5264 руб. фонда переоценки по справедливой стоимости финансовых активов. В 2015 году по сравнению с 2014 годом наблюдалось только снижение показателя фонда переоценки основных средств на 34639 руб., для остальных значений была характерна положительная динамика. В целом величина обязательств и собственного капитала росла ежегодно, в 2015 году она достигла своего пика и составила 11641642 руб.

Динамика активов, обязательств и собственного капитала АККСБ «КС Банк» за четырехлетний период представлена на рисунке 1. Можно отметить только ежегодную положительную динамику.

Рисунок 1 – Динамика активов, обязательств и собственного капитала АККСБ «КС Банк» за 2012-2015 гг.

Отметим, что аналитические возможности банковской отчетности достаточно высокие и отличаются от отчетности коммерческих организаций [6], она должна быть понятна существующим и потенциальным инвесторам и кредиторам, отчетность формирует их представление о суммах, времени и рисках, связанных с ожидаемыми доходами, в отчетности представлена информация о составе и видах привлекаемых ресурсов, их размещении, наличии резервов на возможные потери по ссудам и т.п. Ценность банковской отчетности еще состоит в том, что она обладает высокой степенью достоверности, например, достоверность отчетности АККСБ «КС Банк» за 9 месяцев 2016 года подтверждается аудиторским заключением.

Использованные источники:

1. Гареев В.В., Писчаскин С.В. Анализ структуры и динамики расходов кредитной организации // В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора Материалы IV Международной научно-практической конференции (заочной). Ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. 2016. 93-100 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=27342905

2. Гареев В.В., Чекушова Ю.О. Информационные банковские системы // В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора Материалы IV Международной научно-практической конференции (заочной). Ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. 2016. С. 100-107 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=27342906

3. Глушенкова Е.В. Анализ денежных потоков на основе отчета о движении денежных средств кредитной организации (на примере ПАО КБ «МПСБ») // В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора Материалы IV Международной научно-практической конференции (заочной). Ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. 2016. С. 118-126. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://elibrary.ru/item.asp?id=27342907
4. Пешев А.А., Писчаскин С.В. Анализ структуры и динамики доходов кредитной организации // В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора Материалы IV Международной научно-практической конференции (заочной). Ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. 2016. С. 327-338 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=27342941
5. Пешев А.А., Чекушова Ю.О. Анализ возможностей ИБС «БИСКВИТ» // В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора Материалы IV Международной научно-практической конференции (заочной). Ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. 2016. С. 338-346 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=27342942
6. Шукшина Ю.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 12-1 (12). С. 28 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=22779029
7. Шукшина Ю.А., Гришина К.А. Значение анализа финансового состояния в системе управления экономическим субъектом // В сборнике: Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Н. И. Лушенкова. 2016. С. 165-170. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=26281171

УДК 332.02

Демидюк С.В.
студент 4 курса
факультет Банковского дела
Акулич О.М.
студент 4 курса
факультет Банковского дела
Германович Н.Е.
ассистент
кафедра финансов
УО «Полесский государственный университет»
Беларусь, г. Пинск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАНАДЫ

В данной статье рассматривается состояние налоговой системы Канады. Налоговая система Канады — система налогов и сборов, установленных в Канаде, а также совокупность принципов, форм и методов их взимания. Канадская налоговая система состоит, главным образом, из подоходного налога с физических лиц и обществ, а также из

налога на потребление. Взимание налогов и управление федеральными налоговыми законами закреплены за Налоговой службой Канады — агентством Министерства налогов и сборов Канады. Провинции и территории также имеют свою налоговую систему.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, налог на доходы, косвенные налоги, льготы.

In this article the condition of tax system of Canada is considered. The Tax system Canada's tax system established in Canada, as well as a set of principles, forms and methods of their collection. The canadian tax system consists mainly of income tax on individuals and societies, as well as consumption tax. Tax collection and the administration of Federal tax laws assigned to Canada revenue Agency — Agency of the Ministry of taxes and fees of Canada. Provinces and territories also have their own tax system.

Key words: tax system, taxes, income tax, indirect taxes, benefits.

Для выравнивания темпов экономического роста многие страны используют налоговый механизм. Налоги объективно необходимы как основной источник наполнения бюджетов всех уровней. Средства, полученные от сбора налогов, участвуют в финансировании государственных программ, предусмотренных законами о бюджете на соответствующий год.

С помощью налогов осуществляются распределение и перераспределение ВВП, в том числе на социальную защиту и обеспечение населения.

Налоговая система - это совокупность налогов, сборов, других обязательных платежей и взносов в бюджет и государственные целевые фонды, действующие в установленном законом порядке.

Налоговая система Канады построена на принципах налогового федерализма, предполагает наличие значительных полномочий органов власти в сфере налогообложения. В то же время система налогового администрирования Канады имеет следующие особенности:

- Наличие конституционного разграничения налоговых полномочий различных органов власти - федеральных и региональных (провинциальных);
- Возможность федеральных и региональных (провинциальных) органов вводить налоги различного уровня, но с одинаковой базой налогообложения;
- Существование двух независимых подсистемы налогового администрирования с собственными налоговыми органами: федеральные и региональные (провинциальные), взаимодействие между которыми осуществляется на основе заключенных юридических соглашений [1].

Уровень налогообложения в Канаде имеет средние показатели среди экономически развитых стран. Примерно 70% поступлений в федеральный

бюджет осуществляется за счет налогов, а в Республике Беларусь данная цифра в 2015 году составила 83,6 % доходов консолидированного бюджета [4]. Сбор налогов осуществляет Федеральная налоговая служба Канады.

Налоговая система Канады имеет трехуровневую иерархическую структуру, соответствующую общей модели организации исполнительной власти:

- федеральном (50% государственных доходов);
- провинциальном (40% государственных доходов);
- местном (10% государственных доходов).

В федеральный (центральный) бюджет поступает около 63-65% общей суммы налоговых платежей, собранных на территории страны.

Основными федеральными налогами являются:

* налог на доходы физических лиц;

*обязательные взносы в пенсионный фонд и фонд страхования занятости;

* налог на прибыль корпорации;

*акцизы;

*налог с продаж;

*таможенные пошлины.

Налог на доходы населения обеспечивает около 40% налоговых поступлений, поступающих в федеральный бюджет. Подоходный налог обычно удерживается работодателем из заработанной платы. Налогоплательщик может также производить оплату налогов ежеквартальными платежами. С заработанной платы физических лиц в Канаде в обязательном порядке производятся отчисления в размере 4,95% в пенсионный фонд, 1,88% в страховой фонд по безработице.

Основными налогами провинций являются:

* подоходный налог с населения;

* косвенные налоги.

В целом в налоговой системе Канады преобладает прямое налогообложение. Из косвенных налогов наиболее значимы: *федеральный налог на товары и услуги* по единой ставке 7% и местный налог с продаж. Иногда в провинциях эти два налога объединяются в комбинированной ставке — 15%. Объединенный налог включается в розничные цены. Несмотря на широкие полномочия в сборе налогов, провинции получают поддержку со стороны федерального правительства в форме трансфертов, которые составляют около 28% всех их доходов [3]. С заработанной платы физических лиц в Канаде в обязательном порядке производятся отчисления в размере 4,95% в пенсионный фонд, 1,88% в страховой фонд по безработице.

В местный бюджет поступают налог на недвижимость и налог на предпринимательство.

В Канаде существуют случаи исключения, попадания под которые

гражданин этой страны не платит налоги. Так обычно налог платится с дохода - это известно, но если источниками дохода являются ниже перечисленные случаи, то налогоплательщик отстраняется от их выплат.

Исключения составляют такие доходы, как:

- Пенсионные выплаты ветеранам;
- Страховые выплаты по возмещению ущерба;
- Доход с продажи собственного недвижимого имущества;
- Государственные выплаты на детей;
- Стипендии;
- Гранты.

Также, если резидент Канады получает менее 7500 долларов в год, то он автоматически освобождается от уплаты налогов. Существуют и упрощенные схемы выплат сборов. Но воспользоваться ими могут не все желающие. Упрощенная схема подразумевает под собой льготы на выплаты. Пользоваться льготами могут лишь определенные категории людей:

1. Пенсионеры;
2. Малообеспеченные семьи;
3. Семьи, на попечительстве которых в данный момент находятся родители преклонного возраста;
4. Особы, которые ранее пользовались услугами платной медицины. К этому же списку можно. К этому же списку можно отнести и людей, приобретавших лекарства за свой счет;
5. Инвалиды;
6. Родители детей, которые проходят обучение в колледже или университете. Но в этом случае льготы распространяются лишь на тех родителей, которые самостоятельно оплачивают обучение своим детям;
7. Временно нетрудоустроенные личности;
8. Безработные лица.

Канада является одной из стран, где отсутствует налог на наследство[2].

Таким образом, налоговое право в Канаде включает в себя федеральные и провинциальные налоговые нормы. То есть, провинции и территории имеют свою налоговую систему, которая во многом отражает федеральный закон.

Использованные источники:

1. Новости науки – Налоговая система Канады [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://novostynauki.com/nalogovaya-sistema-kanady/ - Дата доступа: 12.10.2016
2. Налоги в Канаде [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://visasam.ru/emigration/canadausa/nalogi-v-kanade.html – Дата доступа: 12.10.2016
3. Налоги в мире: налоговая система Канады [Электронный ресурс] – Режим

доступа: http://worldtaxes.ru/nalogi-v-ssha/nalogovaya-sistema-kanady/ - Дата доступа: 12.10.2016
4. Е.В. Курайши, О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь в 2015 году

УДК 338.1

Демьяненко М.С., к.э.н.
доцент, декан
инженерно – экономический факультет
Гранкина В.
студент 4 курса
профиль «Финансы и кредит»
СТИ НИТУ МИСИС
Россия, г. Старый Оскол

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ABC – XYZ КОНТРОЛЯ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье исследована возможность управления дебиторской задолженностью предприятия на основе совмещения методов ABC- и XYZ-контроля, Представленный в работе анализ проведен на основе предприятия ОАО «МК». Предложенный подход позволяет сформировать управленческие решения для каждого конкретного дебитора.

Ключевые слова Метод ABC , ранжирование дебиторов, системы с постоянной суммой заказа, формирование страхового запаса

THE PRACTICE OF APPLICATION OF ABC – XYZ CONTROL IN THE MANAGEMENT OF RECEIVABLES

This paper investigates the possibility of receivables management of an enterprise on the basis of combination of methods ABC and XYZ-control, the analysis is based on the enterprise JSC "MK". The proposed approach allows to generate management solutions for each specific customer.

Keywords ABC Method , ranking debtors system with a constant amount of the order, the formation of the insurance reserve

В практике работы предприятий большое внимание уделяется управлению дебиторской задолженностью. От надлежащего контроля дебиторской задолженности зависит величина прибыли подлежащей налогообложению, что подтверждает значимость своевременного и качественного управления дебиторской задолженностью [1]. Ряд авторов утверждают, что многие крупные отечественные организации в рамках системы внутреннего контроля создают систему управления дебиторской задолженностью [2].

В целях осуществления рациональной политики управления

дебиторской задолженностью необходимо оценить каждого покупателя по определенным критериям. На основании проведенной оценки финансовыми менеджерами формируются управленческие решения для каждого конкретного дебитора.

Для решения таких задач применяется ABC – XYZ анализ, который проводится с целью анализа уровня продаж предприятия, структурирования и определения четких лидеров среди всех покупателей для корректировки своей политики управления дебиторской задолженности. Основные дебиторы ОАО «МК» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Перечень основных дебиторов металлургического комбината

№	Наименование покупателя	Сумма долга, тыс. руб
1	АвтоВАЗ, УАЗ	5 020 233,00
2	Горьковский автомобильный завод	4 458 200,00
3	Волгоградский тракторный завод	3 960 250,00
4	Саратовский подшипниковый завод	3 250 698,00
5	Степногорский подшипниковый завод	2 000 450,00
6	Харьковский подшипниковый завод	1 780 578,00
7	Волжский трубный завод	1 350 250,00
8	Синарский трубный завод	1 200 569,00
9	Первоуральский новотрубный завод	1 120 609,00
10	Чебоксарский агрегатный завод	950 203,00
11	Белорусский металлургический завод	722 078,00
12	Северсталь - метиз	412 832,00
13	Норильский никель (окатыши)	200 283,00
Итого		26 427 233,00

Метод ABC позволяет ранжировать дебиторов по степени влияния на конечный финансовый результат предприятия - продавца. На основании применения метода ABC предприятия – покупатели распределяются по трем группам. Результаты расчета ABC на примере ОАО «МК» представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты ABC анализа дебиторов ОАО «МК»

№	Сумма долга, тыс.руб.	Удельный вес, %	Удельный вес с нарастающим итогом, %	Класс
1	5 020 233,00	19,00	19,00	A
2	4 458 200,00	16,8	35,87	A
3	3 960 250,00	14,99	50,85	A
4	3 250 698,00	12,30	63,15	A
5	2 000 450,00	7,57	70,72	A
6	1 780 578,00	6,74	77,46	A
7	1 350 250,00	5,11	82,57	B

8	1 200 569,00	4,54	87,11	B
9	1 120 609,00	4,24	91,35	B
10	950 203,00	3,60	94,95	B
11	722 078,00	2,73	97,68	C
12	412 832,00	1,56	99,24	C
13	200 283,00	0,76	100,00	C
итого	26 427 233,00	100,00		

Группа «В» включает 4 покупателя – Волжский и Синарский трубный заводы, Первоуральский новотрубный завод, Чебоксарский агрегатный завод. Это менее важные для комбината дебиторы, которых необходимо анализировать регулярно, но не столь часто как покупатели, относящиеся к категории «А». В группу «С» входят три покупателя с небольшими суммами долгов: Белорусский металлургический завод, Северсталь - метиз, Норильский никель (окатыши).

Группа «А» и требует регулярной оценки, которая включает в себя ежедневное обновление базы данных об этой группе покупателей, а так же постоянное отслеживание объемов покупок и регулярности взаимодействия. Группа «В», как упоминалось выше, так требует тщательного внимания, но в меньшей степени и с большими допущениями, чем группа «А»

Для группы «С» можно выделить определенные меры регулирования, включающие оценку клиента на предмет продолжения отношений, простую фиксацию информации о клиентах и периодический контроль за состоянием долгов, а так же ужесточение условий платежей.

Оценка дебиторской задолженности ОАО «МК» по методу XYZ, основана на разделении контрагентов на основе коэффициента вариации.

Согласно результатам анализа можно сделать вывод, что наиболее стабильными дебиторами являются Саратовский подшипниковый завод, Первоуральский новотрубный завод, Чебоксарский агрегатный завод, Белорусский металлургический комбинат. Вторая группа включает такие предприятия как АвтоВаз, УАЗ, Горьковский автомобильный завод, Степногорский и Харьковский подшипниковые заводы, Синарский трубный завод, Северсталь – метиз. Эти покупатели осуществляют нерегулярные периодические закупки.

К последней группе относятся дебиторы, осуществляющие эпизодические закупки. К ним относятся: Волгоградский тракторный завод, Волжский тракторный завод и Норильский никель. Совмещение ABC – XYZ анализов позволяет предприятию выделить лидеров и аутсайдеров. Если ABC анализ дает возможность оценить вклад каждого покупателя в структуру сбыта, то XYZ анализ оценивает нестабильность сбыта продукции. Обобщенные полученные данные двух методов анализ представлены в таблице 3.

Таблица 3

Совмещение методов анализа дебиторской задолженности

AX	AY	AZ
Саратовский подшипниковый завод	АвтоВАЗ, УАЗ, Горьковский автомобильный завод Степногорский и Харьковский подшипниковые заводы	Волгоградский тракторный завод
BX	**BY**	**BZ**
Первоуральский новотрубный завод Чебоксарский агрегатный завод	Синарский трубный завод	Волжский трубный завод
CX	**CY**	**CZ**
Белорусский металлургический завод	Северсталь – метиз	Норильский никель (окатыши)

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- группы AX и BX, включающие три покупателя, отличаются высоким товарооборотом и стабильностью. На анализируемом предприятии необходимо обеспечить постоянное наличие продукции определенной номенклатуры;
- для предприятий групп AY и BY характерна недостаточная стабильность. АвтоВАз, УАЗ имеют наибольшую дебиторскую задолженность. На фоне всех обстоятельств данная группа покупателей требует большего страхового запаса;
- группы AZ и BZ, включающие Волгоградский и Волжский заводы, при обеспечении высокого товарооборота отличаются трудно прогнозируемым расходом товара;
- в отношении покупателей групп CX и CY можно использовать системы с постоянной суммой заказа.
- дебиторы группы CZ осуществляют периодические закупки и имеют самую низкую стабильность закупок.

Таким образом, особое внимание при осуществлении управления дебиторской задолженностью нужно уделить таким дебиторам как АвтоВАЗ, УАЗ, Степногоский и Харьковский подшипниковым заводам, а так же Синарскому трубному заводу.

Использованные источники:

1. Пяташова О.Ю., Найденова Р.И. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности на ЗАО «Чаплыженский элеватор» // Экономика и социум. №2(7)-2013.с. 438-444

2. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Финансы и кредит" и "Мировая экономика"/ Р.И.Найденова, А.Ф.Виноходова,

А.И.Найденов. – М: КНОРУС, 2009. – 208 с.

Джолдасова В.К.
магистр 1-го курса
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОЛОДЕЖИ

В данной статье характеризуется культурно-досуговая деятельность молодежи. Изучены основные направления и различия культурно-досуговой деятельности студентов из России и ближнего зарубежья.

Ключевые слова: культурно-досуговая деятельность, молодежь, сравнительный анализ, досуг, рекреация.

Досуг является частью внерабочего времени, которое остаётся у человека после исполнения непреложных непроизводственных обязанностей (передвижение на работу и с работы, сон, приём пищи и др. виды бытового самообслуживания).

Так, деятельность, входящую в сферу досуга, можно условно разделить на несколько взаимосвязанных групп. К первой из них относятся учёба и самообразование в широком смысле слова, т. е. различные формы индивидуального и коллективного освоения культуры: посещение публично-зрелищных мероприятий и музеев, чтение книг и периодики, слушание радио и просмотр телевизионных передач. Другую, наиболее интенсивно развивающуюся группу в структуре досуга представляют различные формы любительской и общественной деятельности: самодеятельные занятия и увлечения (хобби), физкультура и спорт, туризм и экскурсии и т.д. Важное место в сфере досуга занимает общение с другими людьми: занятия и игры с детьми, товарищеские встречи (дома, в кафе, на вечерах отдыха и т.д.). Часть досуга расходуется на пассивный отдых. Социалистическое общество ведёт борьбу за вытеснение из сферы досуга различных явлений «антикультуры» (алкоголизм, антиобщественное поведение и др.) [1].

В наше время запросы и интересы молодых людей непрерывно меняются и растут, усложняется и структура досуга. Свободное время неравномерно распределяется среди различных групп населения. Поэтому необходимо изучать дифференцированные формы организации досуга различных групп населения. Эта организация должна включать в себя различные виды деятельности. В возрастном, профессиональном, социальном положении люди неоднородны. Различные категории людей отличаются друг от друга потребностями, уровнем культурной и профессиональной подготовленности, бюджетами свободного времени и отношением к нему. Как раз это и должно учитываться в работе современных культурно-досуговых учреждений, людям должны

предлагаться наиболее эффективные в каждом конкретном случае досуговые занятия, свобода выбора и возможность смены различных видов деятельности [2].

В зарубежном досуговедении используются два основных понятия: «досуг» и «рекреация». Чаще эти понятия объединяются в единое – досугово-рекреационная сфера. При этом в понятие «досуг» вкладывается больше коммерческо-развлекательный смысл, а в понятие «рекреация» – социальный, т.е. имеются в виду ее некоммерческий характер и направленность на социально-значимые цели [3].

В соответствии с современной концепцией досуга, на Западе под досугом понимается совокупность занятий, которым личность может предаваться по доброй воле, чтобы отдыхать, развлекаться, развивать свою информированность или образованность, свое добровольное участие в социально-культурном творчестве, будучи свободной от выполнения своих гражданских, профессиональных или семейных обязанностей.

Модель досуга каждой страны имеет свои особенности. Речь идет о действительном весе той или иной функции, или их соотношении.

Причем большое значение имеют географическое положение страны, исторические и культурные традиции народа, наличие материальных и финансовых возможностей. В этой связи можно говорить о наличии нескольких основных моделей досуга: американской, европейской, бывших советских стран и др.

В американской модели обращает на себя внимание перекос в сторону функции развлечения. В европейской модели более сбалансированное соотношение функций и большее внимание уделяется духовному развитию личности [4].

Именно в европейских странах (Германии и Франции) зародилось такое явление, как аниматорство, суть которого заключается в придании педагогической направленности досуговым мероприятиям.

Во многих европейский странах досуг является одной из важных сфер жизни. Ему уделяется большое внимание. Досуг подразумевает собой не только развлечения, но и спорт, оживленный отдых, неформальный отдых, отдых на природе, детские игры, культурные мероприятия, посещения музеев и заповедников и туризм.

К примеру, в свободное время молодежь Франции проводит очень насыщенно. К основным формам досуга относится: кино, ярмарочные представления, дискотеки, парки отдыха и развлечений, соревнования и, в меньшей степени, рок-концерты [5].

В Германии свободное время молодые люди посвящают: просмотру телепередач, прослушиванию музыки, времяпровождению в социальных сетях, походам в спортивные сообщества. Также большое внимание уделяется мероприятиям культурной направленности – походам в музеи,

театры, концертные залы.

Организация досуга в Англии для молодежи и всего народонаселения данной страны осуществляется через систему образования, но совокупность всех услуг является результатом совместной деятельности местных властей и добровольных общественных организаций [6].

Мировыми лидерами в области организации досуговой деятельности являются такие страны, как США, Канада, Франция, Германия, где в рамках коммерческого сектора создана мощная индустрия досуга.

В отличие от запада в России организация досуговой деятельности имеет свои специфические особенности.

Например, в Республике Карелия постоянно проводятся мероприятия по стимулированию развития творческой среды, большое внимание уделяется патриотическому воспитанию молодежи с целью формирования активной жизненной позиции. Ведется пропаганда как финно-угорских, так и славянских песенных и танцевальных традиций. Идет активная работа по формированию принципов и способов вовлечения традиционной культуры в современное социокультурное пространство.

В Тюменской области культурно-досуговая деятельность приобретает адаптивный характер. Это связано с тем, что представители не коренного населения приспосабливаются к новой для них этнокультурной среде. Культурно-досуговая деятельность включает в себя два основных аспекта: маргинальный, когда человек участвует во взаимодействии двух или более культур; интегративный, отражающий процесс взаимодействия культур различных этносов, формирующий общее самосознание в условиях полиэтнических регионов.

Таким образом, несмотря на различия, в культурно-досуговой деятельности основное внимание направлено на сохранение и развитие традиций, народного искусства, актуализацию внутренних ресурсов, возможностей человека, повышение творческой активности студенческой молодежи, развитие творческого и интеллектуального потенциала людей с ограниченными возможностями, формирование здорового образа жизни. С этой целью в России, например, проводятся конкурсы, фестивали, специальные акции, демонстрирующие потенциал российского искусства, на что интенсивно «работают» российские регионы (в том числе и Белгородская область).

Использованные источники:

1. Дробиисская Е.И., Соколов Э.В. Свободное время и развитие личности. СПб., 2004. С. 48.
2. Ерасов Б.С. Социальная культурология: учеб. пособие. М., 2007. С. 142.
3. Доронкина Е.Г. Культурно-досуговая деятельность: учебник. М., 2008. С. 83.
4. Кротова Ю. Педагогика досуга в англоязычных странах. СПб., 1994. С.

146.
5. Франция: молодежь и культурный досуг «вне дома» // Культура в современном мире. М., 2008. С. 110.
6. Шестаков В.П. Английская литература и английский национальный характер. М., 2010. С. 71.

УДК 658.115.336.11.5 (470+571)

Дикарева И.А.
старший преподаватель
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Молокова В.И.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается значение государственных внебюджетных фондов в финансовой системе РФ. В ходе работы было дано определение государственным внебюджетным фонам, выявлены особенности данных институтов. В статье был проведен анализ финансового состояния фондов на период 2013-2015 гг. По результатам проведенного анализа, был сделан комплексный вывод о том, как улучшить на сегодняшний день состояние фондов.

Ключевые слова: государственные внебюджетные фонды, бюджет, доходы, расходы, дефицит.

VALUE OF STATE BUDGET FUNDS IN THE FINANCIAL SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article discusses the importance of state budget funds in the financial system of the Russian Federation. The work was given to the definition of state extra-budgetary backgrounds, the peculiarities of these institutions. The article analyzed the financial condition of the Fund for the period 2013-2015 years. Based on the analysis, the conclusion was made that a complex to improve today state funds.

Keywords: state budget funds, the budget, income, expenses, deficit.

Государственные внебюджетные фонды – это особая финансовая система перераспределения и использования денежных ресурсов, которые мобилизуются государством для обеспечения финансирования социальных нужд собственного населения. В РФ государственными внебюджетными фондами являются Пенсионный фонд РФ, Федеральный фонд обязательного

медицинского страхования и Фонд социального страхования [1].

Актуальность обозначенной выше темы, объясняется тем, что в нашей стране огромное значение имеют государственные внебюджетные фонды. Как социального направления, так и экономического. Современную финансовую систему нашей страны невозможно представить без данных структур, так как через них перераспределяются огромные суммы денежных ресурсов нашего государства, а особенность этого перераспределения определяется тем, что данные средства расходуются только на социальные нужды населения.

Финансовые средства, лежащие в основе внебюджетных фондов, мобилизуются благодаря специальным страховым отчислениям юридических и физических лиц. Данные средства являются собственностью государства и их расходование происходит по распоряжению Правительства Российской Федерации [3].

Вопрос, рассмотренный в представленной статье, масштабно и комплексно освещен во многих литературных источниках.

Достаточно высокий и существенный вклад в изучение особенностей и специфики государственных внебюджетных фондов внесли Белоножко М.Л. и Скифская А.Л. Собственный подход в определении роли внебюджетных фондов в нашей стране представили в своей работе «Государственные и муниципальные финансы» Бабич А.М. и Павлова Л.Н.

Цель представленной статьи – определить значение государственных внебюджетных фондов в финансовой системе Российской Федерации. Объектом исследования данной статьи являются основные главные государственные внебюджетные фонды РФ. Предметом исследования – состояние финансовых ресурсов ПФ РФ, ФФОМС и ФСС.

Значение государственных внебюджетных фондов объясняется рядом особенностей, которые еще раз подтверждают важность данного звена в финансовой системе страны [5]. Они запланированы органами власти и управления и имеют строго целевую направленность; денежные средства данных фондов предназначены для финансирования расходов, не включенных в бюджет; денежные средства идут на нужды населения страны; из внебюджетных фондов могут предоставляться субвенции для привлечения дополнительных средств на финансирование инвестиционных проектов и программ и т. д. [2].

Так как фонды неотъемлемая и значимая часть финансовой системы страны, и они оказывают немалое влияние на финансовое состояние и защищенность страны и населения, необходимо оценить и проанализировать состояние государственных внебюджетных фондов.

Для начала поговорим о Пенсионном фонде РФ, который был основан в 22 декабря 1990 г. Данный фонд предназначен для пенсионного обеспечения населения. Обеспечение пенсиями, пособиями и другими

видами социальных выплат – это основные задачи ПФ РФ.

Таблица 1 – Показатели бюджета ПФ РФ 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Доходы бюджета, млрд. руб.	6388	6159	7126,6
Расходы бюджета, млрд. руб.	6379	6190	7670,3
Профицит/дефицит, млрд. руб.	9	– 31	– 543,7

Анализ показателей бюджета ПФ РФ в период за 2013-2015 гг. показал, что за данный период происходило увеличение как доходов бюджета, так и расходов. Однако необходимо отметить, что в 2014 г. и в 2015 г. наблюдается превышение расходов над доходами бюджета ПФ РФ, что говорит о недостаточном покрытии расходов, связанных с социальной поддержкой граждан.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Фонд так же важен в жизни каждого гражданина нашей страны. ФФОМС был создан 24 февраля 1993 года. Медицинское страхование – это необходимая форма страхования в сфере защиты здоровья. В таблице 2 представлены основные характеристики бюджета ФФОМС в 2015-2016 гг.

Таблица 2 – Основные характеристики бюджета ФФОМС в 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.
Объем доходов, млрд. руб.	1619,8	1661,7
Объем расходов, млрд. руб.	1662,8	1688,5
Объем дефицита, млрд. руб.	43	26,8

Анализ показателей основных характеристик бюджета ФФОМС за 2015-2016 гг. показал, что произошел рост в 2016 году как объема доходов, так и объема расходов на 41,9 млрд. руб. и на 25,7 млрд. руб. по сравнению с 2015 годом соответственно. Однако на протяжении указанного периода все еще сохраняется превышение расходов над доходами бюджета ФФОМС. Тем самым образовывается дефицит бюджета, который необходимо сокращать, однако в 2016 году объем дефицита бюджета сократился почти в 2 раза, нежели в 2015 году, и составил 26,8 млрд. руб. Это говорит о положительной динамике состояния бюджета ФФОМС.

Фонд социального страхования. Его значение в финансовой системе нашей страны так же является огромным, как и два предыдущих фонда, ведь он тоже способствует социальной защите населения. ФСС был основан 1 января 1991 года. Проведем анализ и дадим оценку финансовому состоянию бюджета ФСС на основе данных, представленных в таблице 3.

Таблица 3 – Основные характеристики бюджета ФСС в 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.
Доходы бюджета ФСС, млрд. руб.	519,5	614,5
Расходы бюджета ФСС, млрд. руб.	602,7	648,0
Дефицит бюджета ФСС, млрд. руб.	83,2	33,5

Проанализировав данные таблицы 3, следует отметить, что в период за 2015-2016 гг. можно отследить динамику роста как доходов бюджета ФСС, так и расходов, доходы за период увеличились на 95 млрд. руб., а расходы на 45,3 млрд. руб. По-прежнему расходы бюджета ФСС превышают доходы, образуя тем самым дефицит бюджета фонда. Однако, обязательно нужно отметить и тот факт, что дефицит бюджета 2016 г. составил 33,5 млрд. руб., что существенно меньше дефицита бюджета 2015 г. Данный факт говорит о постепенном сокращении дефицита бюджета ФСС.

Благодаря исследованиям, проведенным в статье, мы определили состояние бюджетов фондов на сегодняшний день, в динамике проанализировали особенности финансового состояния фондов за последние годы. Мы выявили проблемы фондов, одна из которых это дефицит бюджета, но при оценке показателей видно, что с каждым годом происходит сокращение дефицита, а это является положительным моментом.

Использованные источники:

1. Роль и значение аграрно-промышленной интеграции в условиях финансового кризиса; Аджиева А.Ю. Terra Economicus. 2009. т. 7. № 3-2. с. 75-79.
2. Задачи аудита финансовых результатов Мисаков А.В., Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. International scientific review. 2016. № 11 (21). с. 54-56.
3. Комплексный дуаспективный анализ механизма функционирования российских фондовых бирж Дикарева И.А., Баранников А.А. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 96. с. 484-510.
4. Некоторые подходы к аудиту финансовых результатов, Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. В сборнике статей: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. Ответственный редактор Пилипчук И.Н. 2016 с. 241-244.
5. Необходимость внедрения системы внутреннего контроля на предприятие и пути совершенствование Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. В сборнике статей: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. Ответственный редактор Пилипчук И.Н. 2016 с. 245-247.

УДК 336.717

Добыш Е.А.
студент магистратуры 1 курса
финансово-экономический факультет
Брянский государственный университет
Россия, г. Брянск

БАНКИ РАЗВИТИЯ И ИХ РОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Статья посвящена рассмотрению места и роли коммерческих банков в российской банковской системе. Банки аккумулируют и мобилизуют денежный капитал, временно высвобождающийся в процессе кругооборота фондов, и предоставляют во временное пользование тем, кто нуждается в дополнительном капитале.

Ключевые слова: банки развития, коммерческие банки, банковская система.

student of a magistracy of 1 rate Dobysh E. A.
financial and economic faculty
Bryansk state university
Russia, Bryansk

DEVELOPMENT BANKS AND THEIR ROLE IN THE NATIONAL BANK SYSTEM

Article is devoted to consideration of the place and a role of commercial banks in the Russian bank system. Banks accumulate and will mobilize the money capital which is temporarily released in the course of a circulation of funds and provide in temporary use by that who needs the supplementary capital.

Keywords: development banks, commercial banks, bank system.

Современная банковская система – это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства. Её практическая роль определяется тем, что она управляет в государстве системой платежей и расчетов; большую часть своих коммерческих сделок осуществляет через вклады, инвестиции и кредитные операции; наряду с другими финансовыми посредниками банки направляют сбережения населения к фирмам и производственным структурам.

Банк – это юридическое лицо, созданное в определенной организационно – правовой форме и имеющее исключительное право на существование в законодательно установленном порядке деятельности от своего имени по привлечению средств на вклады (депозиты) и размещению указанных средств на условиях возвратности, платности, срочности.

Задачи банка как предприятия связаны с удовлетворением потребностей в своих услугах народного хозяйства и населения. Банковский продукт (услуга) по своей природе относительно не дифференцированный,

как это имеет место на предприятиях отраслей народного хозяйства, где выпускаются товары различного назначения. Банки имеют дело со специфическим товаров - деньгами, и их услуги связаны главным образом с движением денег (ссудные, депозитные операции, расчеты и т.д.) или сопутствуют этому движению (трастовые операции, выдача гарантий, хранение ценностей и др.) Специфическими продуктами банков являются: платежные средства, эмитируемые на макро- и микроуровне (наличные деньги, векселя, чеки, банковские карточки и др.); аккумулируемые ресурсы и превращение их в работающие на экономику; кредиты, предоставляемые клиентам как капитал; разнообразные услуги потребителям [1].

Банки, в отличие от таких отраслей народного хозяйства, как промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, действуют в сфере обмена, а не производства, но воздействуют на производство только им свойственными методами (выдача, возврат кредитов, процент).

Банки являются сферой приложения труда особого типа предпринимателей - банкиров. Труд работников, занятых в банковской сфере, образует издержки обращения и представляет вычет из стоимости, созданной в отраслях материального производства.

Банки относятся к категории, так называемых финансовых посредников. Посредническая функция - важнейшая в деятельности банков. Это прежде всего посредничество в кредите. Банки аккумулируют и мобилизуют денежный капитал, временно высвобождающийся в процессе кругооборота фондов, и предоставляют во временное пользование тем, кто нуждается в дополнительном капитале. Перераспределение денежного капитала осуществляется от кредитора к кредитополучателю при посредничестве банков. Денежные средства могут перемещаться и без посредничества банков, однако при этом резко возрастают риски потери денежных средств, отдаваемых в кредит, и увеличиваются общие издержки по перемещению средств. Непосредственное предоставление свободных денежных капиталов их владельцами в ссуду промышленным, торговым и иным предприятиям наталкивается на ряд препятствий (не соответствие размеров свободного денежного капитала размерам спроса, несовпадение по срокам, не осведомленность о состоянии кредитополучателя). Банки же наиболее осведомлены о платежеспособности клиентов, о размерах и сроках предложения денежных ресурсов, обладают новейшими технологиями банковских операций [2].

Для банков характерен двойной обмен долговыми обязательствами: они размещают свои долговые обязательства (депозиты, сертификаты, векселя, чеки) при мобилизации денежных средств, а мобилизованные средства размещают в долговые обязательства и ценные бумаги, выпущенные другими. Принимая вклады клиентов, банк создает новое

обязательство «депозит», а, выдавая ссуду - новое требование к кредитополучателю. Новые требования и обязательства становятся товары на денежном рынке. Банки принимают на себя безусловные обязательства с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами (средства на счетах, вклады). Это увеличение риск банковской деятельности. Фиксированные по сумме долга обязательства должны быть оплачены в полной сумме независимо от рыночной конъюнктуры.

Посредническая функция банков проявляется и в посредничестве в платежах для своих клиентов как наличными, так и безналичными денежными средствами. Концентрация денежных ресурсов на счетах в банках позволяет осуществлять бесперебойные платежи, сокращать расходы по их проведению. Стандартные формы расчетов, платежных документов используют для совершения расчетов через банки. Банки берут на себя ответственность за своевременное и полное выполнение поручений клиентов по совершению платежей за их счет [3].

Банки выступают посредниками в операциях с ценными бумагами (купля-продажа ценных бумаг, их хранение, консультации, другие агентские функции), тем самым способствуя развитию, формированию фондового рынка.

Функцией банка является также стимулирование накоплений в хозяйстве. Это достигается путем мобилизации денежных доходов и сбережений и превращения их в капитал. В первую очередь используются внутренние накопления хозяйствующих субъектов и населения. Различные субъекты получают денежные доходы (прибыль), часть из которых аккумулируются для будущих расходов. Банки мобилизуют эти денежные доходы и сбережения в виде вкладов (депозитов) с выплатой депозитного процента. Стимулирование к накоплению и сбережению денежных средств формируются на основе гибкой депозитной политики банков, страхованием депозитов, гарантией их возврата.

К функциям банка можно также отнести - функцию регулирования денежного оборота. Банки являются центрами денежного и платежного оборотов. Через них создаются возможности совершения обмена, движения денежных средств, регулирования этих процессов, эмитирования средств платежа [4]. Выполняя перечисленные функции, банки, играют важную роль в экономике.

Роль банка можно рассматривать с количественной и качественной точки зрения. Количественная сторона определяется объемами банковского продукта (кредитные вложения, их структура, вложения в ценные бумаги и т.д.), а также набором, разнообразием банковских услуг (операций). Эти данные позволяют оценить масштабы банковской деятельности, сравнить работу отдельных банков как по стране, так и в сопоставлении с другими странами.

Использованные источники:
1. Беспалов Р.А., Беспалова О.В., Веремьева В.В., Закиров А.И., Караваева Ю.С., Ковалерова Л.А., Мандрон В.В., Никонец О.Е., Пыко О.М., Шварц М.Р. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Под научной редакцией А.И. Закирова. Брянск, 2012.
2. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Актуальные направления развития аутсорсинга в сфере страховых услуг//Интеллект. Инновации. Инвестиции. №5: - Оренбург, 2016. С. 9-13.
3. Гринь И.А., Беспалов Р.А. Роль платежной системы в организации работы банка с пластиковыми картами // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 99-104.
4. Куликов А. Г. Деньги, кредит, банки. - М.: «КноРус», 2013. - 656 с.

УДК 316.46

Донгак Ч.Г., к.э.н.
доцент
Тувинский государственный университет
Донгак В.А.
студент 2 курса
«Экономический факультет»
менеджмент «Управление малым бизнесом»
Республика Тыва, г. Кызыл

ЛИДЕРСКИЕ КАЧЕСТВА СТУДЕНТОВ

В статье представлен анализ особенностей развития лидерских качеств у студентов.

Ключевые слова: лидер, лидерские особенности, коммуникативные и организаторские предрасположенности.

Склонность к лидерству, возникает в раннем возрасте, формируется как качество личности и предназначается средством самоутверждения и самоопределения человека. Индивидуальные качества лидера, полученные у ребенка еще в школьный период жизни, могут и обязаны совершенствоваться и на последующих стадиях жизни. Особенно это важно для ступени, в период студенческого года. [1, с.22]

Лидер – обязан объединить людей с целью исполнения общественно важной деятельности, будь то защита прав жителей, поддержка нуждающимся, образовательная программа, организация досуга и др. В социальные организации прибывает юное поколение связанные единой целью и идеей. Руководитель социальной организации – это не только генератор идей, но и их посредник. Он обязан обладать, способностью объяснять стратегические цели, вслушиваться к взглядам соратников. Лидер обязан обладать, способностью сказать организационную речь, мотивировать людей к выполнению заданий, предоставлять точные

указания, поощрять инициативу, рассматривать итоги деятельности.

Но естественные лидеры не всегда могут конструктивно работать с коллективом, по этой причине формирование у молодых людей лидерских качеств – одна из важнейших в нынешнем воспитательном процессе.

Для сосредоточенной работы с лидерами следует конкретно понимать содержание самого понятия «лидер».

Лидерство (от англ. leader — главный, управляющий) – один из приспособлений интеграции коллективной работы, когда индивид или часть общественной группы исполняет роль лидера, т.е. связывает, наводит воздействия всей группы, что ждет, берет на себя и помогает его воздействия. Понятия «руководство», «управление» зачастую заменяет дефиницию «лидерство», а между тем лидерство определяет особую конфигурацию взаимоотношений в группе или компании.

Проблема лидерства притягивала к себе интерес в течение столетий. Многие мыслители размышляли о сути лидерства, роли лидера. [2,с. 75]

Английский специалист по психологии и антропологии Ф. Гальтон (1822—1911) считается создателем теории о наследственности таланта, в том числе и лидерского. Согласно его суждению, рабские предрасположенности, избежание от ответственности и самостоятельности присущи для обычных людей как итог их существования. Имеются некоторые особи и у животных и у людей, которые сталкиваются изредка, они различаются от всех других своими видящимися свойствами. Таким способом, Гальтон проводит параллель среди зоологической средой и людским окружением (вожачество).

Г. Тард (1843—1904), французский социолог, характеризовал главным законодательством общественной жизни подражание лидеру, имеющееся в фигуре традиций и моды. В итоге данному закону появляются массовые и социальные значения и нормы, а индивиды, усваивая их, социализируются, т.е. адаптируются к обстоятельствам жизни.

Марксистско-ленинская концепция анализировала лидерство как процедуру непростого взаимодействия людей в общественных группах на основе доминирующих социальных взаимоотношений. В системе коллективной работы лидерство станет для конкретной группы беспристрастной необходимостью, преломившейся в сознании участников и принявшей конфигурацию надежд и условий, обращаемых к лидеру. [3, с. 29]

Е.С. Богардус выделил следующие типы лидеров:

- автократический (руководитель в сильной компании);
- демократический (лидер — представитель увлечений группы);
- исполнительный (лидер, который в состоянии выполнить какую-либо работу);
- рефлексивно-интеллектуальный (руководитель, не способный возглавлять большую группу).

Все же лидерство — это не управление. Руководство (управление) сосредоточивает интерес на том, чтобы люди производили вещи правильно. Менеджер — это индивид, который наводит работу иных, вносит распорядок и порядок в выполняемую работу. Личную работу он возводит на фактах и в рамках определенных целей. Лидер ведь вдохновляет людей и внушает воодушевление в сотрудников. Лидеры предусматривают, необходимости сотрудников применяют их для стабильности взаимоотношения людей к работе. Лидеры учитывают нужды сотрудников, восприняв их ценности и движущие ими чувства. Лидеры расположены к применению чувств и проницательности и стараются спровоцировать у окружающих интенсивные чувства (любовь или вражда). Лидеры создают собственные взаимоотношения с подчиненными на доверии, мотивируя и зажигая их. Они укладывают взаимодоверие в начало групповой коллективной деятельности. Управленцы во многом владеют лидерскими свойствами. Но противоположный вид сталкивается в настоящей жизни реже. [4, с. 78]

Использованные источники:

1. Бендас Т.В. Психология лидерства: учеб. пособие. СПб., 2009.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организации, процесс: учебник. М., 1995.
3. Социальные науки. 2014. Т. 1. № 2-1. С. 26-32.
4. Барановская Н.И., Донгак Ч.Г. Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 2. С. 74-83.

УДК 65.011.46

Доровская Е.К.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
КФ МГТУ им. Н. Э. Баумана
Россия, г. Калуга

ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье описан такой вид ресурсосберегающих технологий как метод электрошлакового переплава (ЭШП). Рассмотрена экономия от его использования. Приведены преимущества данного метода, а также перспективы его развития.

Ключевые слова: электрошлаковый переплав (ЭШП), ресурсосбережение, экономия.

THE SUBSTANTIATION OF EFFICIENCY OF THE USE OF RESOURCE-SAVING TECHNOLOGIES ON THE ENGINEERING ENTERPRISE

There is a review of this kind of resource-saving technology such as electroslag remelting (ESR). It describes the savings from using it and its positive aspects and development prospects.

Keywords: electroslag remelting (ESR), resource-saving technology, economy.

На сегодняшний день вопрос об использовании ресурсосберегающих технологий на машиностроительных предприятиях стоит особенно остро. Не смотря на существование множества различных методов ресурсосбережения, отечественные предприятия не спешат применять их в своем производстве. Внедрение любой новой технологии влечет за собой затраты, поэтому встает вопрос об эффективности таких мероприятий.

Рассмотрим данную проблему на примере ОАО «Калужский двигатель». Предприятие было основано в 1966 г. В настоящее время «Калужский двигатель» (ОАО «Кадви») производит газотурбинные двигатели и электростанции, а также товары народного потребления [3].

Одним из способов ресурсосбережения на данном предприятии является использование отходов металла серийного и ремонтного производства для изготовления заготовок-отливок, получаемых методом электрошлакового переплава. Этот метод основан на процессе плавления расходуемого электрода. В результате замедленной и строго направленной кристаллизации небольшого количества жидкого металла обеспечивается его высокая химическая и структурная однородность [1]. Методом электрошлакового литья получают заготовки штампового и режущего инструмента, крупногабаритных шестерен, колец, шкивов, зубчатых и червячных колес, корпусных деталей, прокатных роликов и т.п..

Данная технология стала использоваться на ОАО «Кадви» относительно недавно. Участок электрошлакового переплава был организован в литейно-кузнечном цехе ОАО «Кадви» в октябре 2015 года. На участке происходит переплав различных неликвидов и брака, выплесков жаропрочного никелевого сплава, загрязненного керамикой. Это позволило перерабатывать отходы производства и использовать их вторично для изготовления новых отливок. До этого предприятие сдавало неликвиды по цене металлолома.

За год использования на ОАО «Кадви» метода электрошлакового переплава уже можно говорить об его эффективности. Он позволяет значительно сэкономить на покупном материале, применяемом ранее для изготовления заготовок, деталей и инструмента. Рассмотрим это на примере сплава ХН73МБТЮ (Эи 698). Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет экономии сплава ХН73МБТЮ (Эи 698)

Версия	Код номенклатуры	Наименование	Норма расхода на заготовку	Цена за единицу	Стоимость кг, руб.
Покупной материал (0964881229)	ХН73МБТЮ Q 90		1	3350	3350
Слиток ЭШП из Эи698	ОТХ	Неликвиды (с ремонтных изделий и отходов собственного производства) сплав ЖС6К-ВИ	1,33	50	66,5
	1718800108	Флюс АН-295 ДС ГУ 4025-2001	0,12	116,95	14,034
	1540020076	Кирпич периклазовый П-91	0,6	34,1	20,46
	2576300107	Картон асбестовый	0,05	48	2,4
	6106-0026	Круг отрезной	0,02	229,6	4,59
		Заработная плата	0,1	244.13	24,41
		Дополнительная заработная плата		39,06	39,06
		Социальное страхование		95,15	95,15
		Электроэнергия	2 кВт	4	8
	Стоимость 1 кг переплава прямые затраты				274.61
Итого экономия	С переплава 1 кг Эи 698				3075.39

Экономия только лишь с 1 кг переплава одного вида неликвидов уже значительная. На машиностроительных предприятиях существуют десятки различных типов таких неликвидов, следовательно экономия увеличивается.

Что касается капитальных затрат, требуемых для внедрения участка электрошлакового переплава на предприятии, - они не являются значительными. Более того, необходимое оборудование и оснастка могут быть частично изготовлены заводом самостоятельно.

В настоящее время электрошлаковые технологии (ЭШТ) становятся все более востребованными и находят свое применение практически во всех отраслях машиностроения: для изготовления различных штампов, заготовок, а также для восстановления деталей. Кроме того, ЭШТ имеют более высокие значения КПД процесса, минимальное потребление технологических расходных материалов, сравнительно простое технологическое

оборудование [2]. Все вышеперечисленные достоинства позволяют считать электрошлаковые технологии перспективными в плане ресурсосбережения.

Использованные источники:

1. Медовар Б. И., Латаш Ю. В., Максимович Б. И., Ступак Л. М. Электрошлаковый переплав, Металлургиздат, 1963.
2. Соколов Р.С. Химическая технология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений: В 2 т. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. — Т. 2: Металлургические процессы. Переработка химического топлива. Производство органических веществ и полимерных материалов. — 448с.
3. Официальный сайт ОАО «Калужский двигатель» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:http://kadvi.ru/

УДК 336.711.65

Дощинский И. В.
студент 2 курса
Копылова Е. В.
студент 2 курса
факультет «Информатика и вычислительные технологии»
Федеральное агентство связи
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики»
Россия, г. Новосибирск

АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ ФУНКЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ ВЕДУЩИХ ЭКОНОМИК МИРА

Аннотация. Функции Центральных банков значительно видоизменялись во времени, начиная от элементарных функций централизованной эмиссии денег и до современных сложнейших регуляторов национальных экономик. В данной статье приведен анализ функций ЦБ, как в историческом плане, так и в плане отличий функций ЦБ для различных национальных экономик. В большинстве случаев Центральные Банки независимы от правительств своих стран, что дает им независимость в ряде вопросов, а так же способствует предотвращению коррупции на верхних уровнях власти.

Ключевые слова. Центральный банк, экономика, макроэкономика, анализ, Центробанк, денежно-кредитное регулирование, эмиссия, функции центрального банка

Центральный банк – это банк, обладающий особым правовым статусом, являющийся высшим звеном банковской системы и осуществляющий от имени государства регулирование денежно-кредитной сферы и банковского сектора в интересах национальной экономики, имеющий монопольное право эмиссии банкнот [4, с. 7]. Изначально термин

«центральный банк» означал наиболее крупный банк, у которого были особенно широкие связи в банковской системе. Постепенно такие банки присвоили себе исключительное право на эмиссию денег и утвердились в качестве эмиссионных центров государства. В последующем они обрели особенные права по обслуживанию правительств своих стран, полномочия по выдаче кредитов другим банкам, также усилили регулирующее влияние на национальную банковскую систему, в качестве кредитора последней инстанции.

Если рассматривать исторический процесс зарождения центральных банков, то можно выделить два пути их образования. В странах Европы Центробанки получили свой статус и функции в процессе многолетнего развития. Такие страны отличались тем, что капиталистические отношения зародились относительно рано. В них из большого количества банков выделялись крупные банки национального масштаба, которые постепенно приобретали черты современных центральных банков, то есть банков, осуществляющие эмиссию наличных денег монопольно и обслуживающих правительство.

Для государств, с запозданием вступивших на дорогу капиталистического развития (например, в Австралии, США), свойственен второй путь образования центральных банков, когда банк изначально утверждался как эмиссионный центр.

Возникновение Центробанков первоначально связано с объединением денежной эмиссии под контролем самых надежных коммерческих банков, заручившиеся всеобщим доверием, они выпускали банкноты, которые спокойно могли выполнять роль общего кредитного инструмента обращения. Эти банки стали именоваться эмиссионными. Во всех странах Европы роль центрального банка закреплялась постепенно за наикрупнейшим и надежным банком страны. Следовательно, можно сказать, что центральный банк возник в обстановке рыночной конкуренции. Государства деятельно содействовали данному процессу, потому что банкноты, которые выпускали многочисленные мелкие банки, теряли способность к обращению, если эмитент становился банкротом.

Наличие централизованного начала, и государственное регулирование денежно-кредитной сферы являются обязательными предпосылками для эффективного развития рыночной экономики. Децентрализованное функционирование банковской системы, разнородность бумажных денег, отсутствие разумного регулирования денежного предложения, соответствующего нуждам экономики, вносит дополнительный хаос в стихию рынка. Поэтому создание центральных банков с функциями регулирования денежно-кредитных отношений стало историческим открытием, позволившим эффективно «обуздать» стихию рынка при сохранении свободы частного предпринимательства. К началу XX в. почти

во всех европейских странах и некоторых странах Азии и Африки уже имелись центральные банки. В настоящее время они являются основным звеном денежно-кредитных систем практически всех стран, имеющих банковские системы [3, с.2].

Для сравнения функций сведем наиболее важные из них в таблицу 1:

Таблица 1 – Сравнение основных функций ЦБ.

№	Функции	Россия	США	Китай	Япония	Германи
1	Подготавливает и реализует денежно-кредитную политику	+	+	+	+	+
2	Осуществляет политику улучшения и гарантирования стабильности функционирования денежного рынка страны	+	+	-	+	-
3	Монопольно реализует выпуск наличных денег и организует наличное денежное обращение	+	+	+	+	+
4	Является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования.	+	+	+	-	+
5	Определяет требования осуществления расчетов в стране	+	+	+	+	+
6	Определяет требования проведения банковских операций	+	+	+	+	+
7	Реализует контроль над действиями кредитных организаций и банковских групп.	+	+	+	+	-
8	Фиксирует выпуск ценных бумаг кредитными организациями согласно законам.	+	+	+	+	+
9	Реализует самостоятельно или по приказу правительства все типы банковских операций и других сделок, требуемых для исполнения функций Банка страны.	+	+	+	+	+
10	Реализует валютное регулирование и валютный надзор в соответствии с законами.	+	+	+	+	+
11	Регулирует и выпускает официальные курсы иностранных валют по отношению к собственной валюте.	+	+	+	+	+
12	Принимает участие в разработке методики организации финансового счета страны в системе национальных счетов и организует составление финансового счета страны.	+	+	+	+	+
13	Проводит исследование и прогнозирование состояния экономики страны целиком и по регионам, в первую очередь денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений, публикует соответствующие материалы и статистические данные	+	+	-	-	+

Анализируя приведенные в таблице 1 функции, сделаем выводы:

Независимо от временного промежутка, в котором образовался тот или иной Центральный Банк любой ведущей страны, они все имеют практически идентичный перечень функций, проверенный временем и доказавший свою необходимость. Безусловно, отличия есть, так как в некоторых странах определенные функции Центрального Банка выполняют другие организации.

Ниже приведена таблица, демонстрирующая зависимость ЦБ и его функций от правительства страны:

Таблица 2 – Сравнение зависимости функций ЦБ от правительства.

№	Функции	Россия	США	Китай	Япония	Германия
1	Подготавливает и реализует денежно-кредитную политику	+		+		+
2	Осуществляет политику улучшения и гарантирования стабильности функционирования денежного рынка страны	+	+		+	+
3	Монопольно реализует выпуск наличных денег и организует наличное денежное обращение	+				+
4	Является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования.	+	+			
5	Определяет требования осуществления расчетов в стране	+		+	+	+
6	Определяет требования проведения банковских операций	+				+
7	Реализует контроль над действиями кредитных организаций и банковских групп.	+	+			
8	Фиксирует выпуск ценных бумаг кредитными организациями согласно законам.	+			+	
9	Реализует самостоятельно или по приказу правительства все типы банковских операций и других сделок, требуемых для исполнения функций Банка страны.	+		+	+	+
10	Реализует валютное регулирование и валютный надзор в соответствии с законами.	+				+
11	Регулирует и выпускает официальные курсы иностранных валют по отношению к собственной валюте.	+				+
12	Принимает участие в разработке методики организации финансового счета страны в системе национальных счетов и организует составление финансового счета страны.	+		+		+
13	Проводит исследование и прогнозирование состояния экономики страны целиком и по регионам, в первую очередь денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений, публикует соответствующие материалы и статистические данные	+				+

Анализируя приведенные в таблице 2 данные, сделаем выводы:

В большинстве случаев Центральные Банки независимы от правительств своих стран, что, безусловно, дает им независимость в ряде вопросов, а так же способствует предотвращению коррупции на верхних уровнях власти.

Конечно же, есть исключения в виде ЦБ РФ и Бундесбанка ФРГ, как показано в таблице, абсолютное большинство функций данных Центральных Банков контролируются вышестоящим правительством, но Бундесбанк Германии, в отличие от Центробанка России, хоть и является полностью государственным, но по праву, предоставленным ему законом, не обязан выполнять указания федерального правительства.

Подводя итог, следует повториться, что, не смотря на различный

временной промежуток становления Центральных Банков, все они постепенно приобрели ряд важных функций, которые как раз и отличают Центральный Банк от прочих. Ведь именно Центральный Банк проводит денежно-кредитную политику государства, а так же имеет монопольное право на эмиссию валюты своей страны. Центральный Банк является кредитором последней инстанции и осуществляет надзор за деятельностью других банков.

Если же сравнивать эффективность политики Центральных Банков с экономикой стран (по ВВП), то вывод очевиден: Наилучшим образом представляет себя экономика США (1-ое место в 2015-ом году по данным МВФ от 12.04.2016), чья Федеральная Резервная Система не зависит от политики текущего правительства, в то время как Россия, чьи действия Центрального Банка полностью зависит от политики правительства, занимает далеко не лучшее место (13-ое место в 2015-ом году по данным МВФ от 12.04.2016).

Стоит так же повторить, что Центральный Банк стремится к независимости от правительства. Естественно, Центральный Банк является государственным органом, но не обязан выполнять указы правительства, за исключением ряда стран.

Использованные источники:

1. Анофриков, С. П. Государство в рыночной экономике [Текст] : учеб. пособие / С.П.Анофриков. - Новосибирск : [б. и.], 2004. - 30 с.
2. Бакулина, Т. С. Организация деятельности центрального банка : учебное пособие / Т. С. Бакулина ; Ульян. гос. техн. ун-т. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 147 с.
3. Белоглазова, Г. Н. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Белоглазова Г. Н. – М.: Высшее образование, 2009. – 392 с.
4. Голикова, Ю.С. Банк России: организация деятельности / Ю.С. Голикова, М.А. Хохленкова. – М.: ДеКа, 2012. – 700 с.
5. Гузеев Д.// Немецкий федеральный банк. Deutsche Bundesbank. Eurosystem. – 2013. – (http://www.myshared.ru/slide/439725/)

УДК 3351

Древетняк Н.С.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Прикладной математики и механики»
Пермский Национальный Исследовательский
Политехнический Университет
Россия, г. Пермь

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА КОНЕЦ 2016 ГОДА

Отзыв лицензий у банков и кредитных организаций в 2016 году. Фонд страхования вкладов претендует на новый кредит от Центробанка. Стандартные причины отзыва лицензий. Изменение правил контроля Банком России.

Reviewed licenses from banks and credit organizations in 2016. Deposit Insurance Fund applies for a new loan from the Central Bank. Standard reasons for revocation of licenses. Changing the rules controlling the Bank of Russia.

Ключевые слова: банки, лицензия, кредит, правила, фонд страхования.

Keywords : banks, license, credit, regulations, the insurance fund.

Количество кредитных организаций, лишившихся лицензии в этом году, перевалило за сотню. А за неполные три с половиной года кампании по оздоровлению финансовой системы, которую проводит Центральный банк, таких банков набралось уже около 300, и лишь малая часть из них прекратила работу добровольно. В целом с начала года было отозвано 89 лицензий у банков и НКО и 14 кредитных организаций лишилось лицензии добровольно.

Осень в очередной раз ознаменовалась обострением ситуации с отзывом лицензий у крупных банков. Банк России принял решение об отзыве лицензии у РосинтерБанка, Финпромбанка и Военно-Промышленного Банка которые занимали 68-е, 89-е и 96-е место в рейтинге по объему активов соответственно. Похожая ситуация наблюдалась в начале нынешнего года, кода сразу несколько крупных банков из первой сотни лишились своих лицензий. Выплаты вкладчикам РосинтерБанка -55 миллиардов рублей, могут лишь немного уступить рекордным выплатам вкладчикам Интеркоммерца -64,3 миллиарда рублей, и таким образом, стать вторым крупнейшим случаем в истории АСВ.

Фонд страхования вкладов претендует на новый кредит от Центробанка РФ, хотя прошлый лимит еще далеко не исчерпан, возможно, это говорило о том, что готовился крупный отзыв лицензии. В октябре совет директоров АСВ одобрил очередное обращение в Центробанк РФ для увеличения кредитного лимита на 220 миллиардов рублей до 820 миллиардов рублей, что будет третьим увеличением в текущем году и пятым в истории фонда.

9 декабря ЦБ отозвал лицензии сразу у четырех банков, из которых самым крупным (164-е место по размеру активов) был М2М Прайвет Банк. Попытки его спасти от краха владельцем - Азиатско-Тихоокеанским банком - были в какой-то момент пресечены регулятором, который счел это напрасной тратой капитала и ликвидности.

Все четыре кредитные организации нарушали законы по регулированию банковской деятельности и нормативные акты ЦБ.

М2М Прайвет Банк стал в итоге не способен удовлетворить финансовые требования кредиторов. Он вкладывал деньги в низкокачественные активы и не создавал резервы, адекватные принятым рискам. В результате, обязательства перед кредиторами не исполнялись. И регулятор был вынужден отозвать у банка лицензию. Аналогичная ситуация сложилась и в Международном Банке Развития.

Вега-Банк неоднократно нарушал закон о противодействии отмыванию доходов. Качество его банковских активов стало неудовлетворительным, но руководство банка неадекватно оценивало принятые риски и вовлекало кредитную организация в проведение сомнительных операций.

В банке "Русский Финансовый Альянс" были установлены факты существенной недостоверности отчетных данных, неспособность удовлетворять требования кредиторов.

Сейчас в четырех банках назначена временная администрация до того момента, как будет назначен конкурсный управляющий или ликвидатор.

Банки являются участниками системы страхования вкладов, поэтому физические лица и индивидуальные предприниматели, хранившие в них деньги, получат компенсации в размере 100 процентов вложенных средств, но не более 1,4 миллиона рублей.

По величине активов М2М Прайвет Банк занимал 164 место в банковской системе России, Вега-Банк - 304 место, Международный Банк Развития - 423 место, РФА - 545.

Еще не так давно в России действовала тысяча кредитных организаций, на данный момент осталось 585 банков. В сентябре 2013 года ЦБ выпустил письмо N172-Т по приоритетам банковского надзора, с которого все по сути и началось.

Темпы отзыва лицензий вышли на стабильный уровень: плюс-минус 100 банков за год, в среднем по два банка в неделю. Стандартные причины - банк попался на сомнительных операциях, отмывании денег, то есть нарушал закон или же не мог платить по своим обязательствам и утратил капитал - прогорел из-за ошибок менеджмента и зависших долгов на фоне кризиса в экономике. На это накладываются фальсификация отчетности, вывод активов и другие ухищрения.

Правительство поставило точку в дискуссиях по поводу вариантов

реформирования санации. В конце октября в правительстве было принято решение, что Банк России наделяется правом создания управляющей компании и получит большинство в совете директоров АСВ. Вероятно АСВ перейдет под полный контроль Банка России, а в последствие передаст процедуру санации фонду санаций.

Банк России меняет надзор за банками для усиления борьбы с теневыми экономическими операциями. Новый этап – кадровые изменения надзорного блока. В долгосрочной перспективе, вероятно, число отзывов лицензий станет меньше, а число санаций и примеров самостоятельного оздоровления банков больше. Кроме того, размер «дыр» в балансе у банков с отозванными лицензиями должен сократиться.

Для небольших кредитных организаций задача-минимум протянуть до внедрения в жизнь закона о пропорциональном регулировании, которое намечено на 2018 год. Ожидается, что послаблениями смогут воспользоваться около 300 банков.

Большинство ушедших банков мало кто знал, но были и громкие случаи из первой сотни по размеру активов. В 2016 году в этом смысле отличились "Интеркоммерц", Внешпромбанк и Росинтербанк, выплаты вкладчикам которых стали рекордными - в общей сложности они составили 164 миллиарда рублей. Конечно ЦБ даст Агентству по страхованию вкладов столько денег, сколько потребуется на выплату страховых возмещений. Однако это больше, чем государство потратит на науку и технологии в следующем году.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Центрального банка России[Электронный ресурс]/www.cbr.ru
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] / www.gks.ru
3. Официальный сайт Министерства Финансов. [Электронный ресурс] / www.minfin.ru
4. Официальный сайт агентства по страхованию вкладов[Электронный ресурс] http://www.asv.org.ru/
5. http://www.banki.ru/forum/?PAGE_NAME=list&FID=115(дата обращения: 11.12.2016г.)
6. Пресс-служба Банка России https://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=09122016_081555ik2016-12-09T08_14_49.htm
7. http://www.riarating.ru/banks_study/20161026/630045631.html (дата обращения: 11.12..2016г.)

Дубок К.И.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Захарченко Е.В.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
ст. преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

БЮДЖЕТ СУБЪЕКТА РФ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: В данной статье рассмотрен бюджет субъекта на примере Ульяновской области. Особое внимание обращается на формирования и функционирование его доходной и расходной части, а также представлен проект бюджет на будущий период.

Abstract: In this article, the budget of the subject on the example of Ulyanovsk region. Special attention was paid to the formation and functioning of its revenue and expenditure and the draft budget for the next period.

Ключевые слова: бюджетная система, региональный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, консолидированный бюджет.

Keywords: budget system, regional budget, budget revenues, budget expenditures, consolidated budget/

В соответствии со статьей 10 БК РФ бюджетная система включает 3 уровня, где вторым уровнем является бюджеты субъектов РФ. В то время как сама бюджетная система Ульяновской области состоит из двух уровней: первый уровень – областной бюджет Ульяновской области и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов, которые разрабатываются и утверждаются в форме законов Ульяновской области; второй - местные бюджеты, которые разрабатываются и утверждаются в форме правовых актов представительных органов местного самоуправления либо в порядке, установленном уставами муниципальных образований.

Региональные бюджеты являются центральным звеном бюджета определенной территории, целью которых является финансовое обеспечение задач, лежащих на государственных органах управления субъектов РФ. К таким задачам можно отнести финансирования малого бизнеса, строительство школ, социальная поддержка и т.д.

Бюджетная система Ульяновской области обладает такими же принципами, которые описаны в Бюджетном кодексе Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016).

Доходы бюджета Ульяновской области формируются за счет: налоговых и неналоговых дохода бюджета; Платежи при пользовании природными ресурсами; доходы от использования или продажи имущества находящегося в государственной и муниципальной собственности; безвозмездные перечисления; штрафы и иные суммы принудительного изъятия.

Консолидированный бюджет представляет собой свод бюджетов всех уровней, т.е. бюджет субъекта РФ, бюджет городских округов, бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских и сельских поселений.

Доходы областного бюджета за октябрь 2016 года по сравнению аналогичным периодом прошлого года возросли более чем на 15%. Заметный рост наблюдается в налоговых и неналоговых доходов. Это связано с тем, что были проведены работы по увеличению налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Ульяновской области, которая включала в себя комплекс мероприятии, направленных на погашение задолженности по налогам в консолидированный бюджет Ульяновской области, на увеличение поступления НДФЛ, налога на имущество, земельного налога, налога на прибыль организаций и неналоговых доходов.

Табл.1.Доходы бюджета Ульяновской области за октябрь 2015г. и за октябрь 2016г.

Наименования показателя	октябрь 2015г., руб.	октябрь 2016г., руб.
Налоговые и неналоговые доходы	29 352 746 260,22	37 021 724 528,98
Платежи при пользовании природными ресурсами	222 548 771,27	217 473 178,34
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	520 600 633,66	553 245 396,02
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат	233 318 062,30	222 276 587,66
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	375 757 487,67	305 010 152,35
Административные платежи и сборы	1 219 400,00	1 098 850,00
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	540 393 704,64	551 063 625,39
Безвозмездные поступления	8 131 049 126,74	7 579 861 105,88
Доходы бюджета - Всего	37 483 795 386,96	44 601 585 634,86

Расходная часть бюджета Ульяновской области формируется из: расходов бюджетных учреждений; государственных или муниципальных контрактов и государственных или муниципальных заказов; трансфертов населения; субсидий и субвенций; расходов на финансирование бюджетных инвестиций и т.д.

Во втором чтении депутаты городской думы приняли проект бюджета за 2017 год. В документе предусмотрено финансирование 26 программ, из них 20 муниципальных и 6 ведомственных. Принятый бюджет направлен на социальное развития, т.е. более чем 70% от общего объема расходов составят траты на образование, социальную поддержку, культуру и спорт.

Вторым приоритетным направлением бюджетного финансирования – реальный сектор экономики, предпринимательских инициатив, промышленных проектов и аграрного сектора, улучшение инвестиционного климата.

Третье приоритетное направление — совершенствование и развитие межбюджетных отношений.

Таким образом, региональная политика Ульяновской области направлена на реализацию управленческих решений. За последние годы наблюдается возросший интерес к разработке программ социального и экономического развития, а также программ повышения доходов бюджета области. Региональное правительство планирует повисеть доходы бюджета за счет сокращения неэффективных расходов, оптимизации затрат на содержание органов государственной власти, улучшения администрирования налогов и увеличения налогооблагаемой базы.

Использованные источники:

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016)
2. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / М. В. Романовский и др.; Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. М.: Юрайт, 2013
3. Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации - М.: Система ГАРАНТ, 2011.
4. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Доступ из справочноправовой системы «КонсультантПлюс».
5. Об особенностях бюджетного процесса в Ульяновской области (с изменениями на 27 октября 2016 года): Закон принятый Законодательным Собранием Ульяновской области 27 сентября 2012 года
6. Отчет губернатора Ульяновской области о результатах деятельности правительства Ульяновской области в 2014 году т.4
7. Отчет об исполнении консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации и бюджета территориального государственного внебюджетного

фонда на 1 ноября 2016 г.
8. Отчет об исполнении консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации и бюджета территориального государственного внебюджетного фонда на 1 ноября 2015 г.
9. Сапиро Е.С., Миролюбова Т.В. Региональные особенности формирования сценариев экономического развития // Экономика региона. 2007. № 4.

УДК 339.138

Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И.Т. Трубилина
Каракчиева А.Э.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

СУПЕРМАРКЕТ КАК ПОЛЕ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРИЕМОВ

В статье рассматриваются основные методы воздействия на поведение потребителей в супермаркетах, так как каждый владелец хочет достичь желаемой цели – получения максимальной прибыли.

Ключевые слова: маркетинг, покупатель, маркетинговые приемы, товары, покупки.

SUPERMARKET AS FIELD FOR USE MARKETING TECHNIQUES

The article discusses the main methods of influence on consumer behavior in supermarkets, as every owner wants to achieve the desired goal - profit maximization

Key words: marketing, buyer, marketing techniques, goods, purchases.

От парковки до кассы супермаркеты полны хитрых коварных ловушек, предназначенных для того, чтобы покупатель купил больше товаров, чем нужно, а вследствие этого и потратил больше, чем планировал изначально. И всем потребителям кажется, что большие тележки, стенды и огромные зеркала являются обязательным *атрибутом* того или иного супермаркета. Однако не всем известно, что все эти предметы – это часть маркетинговой стратегии, направленной на увеличение продаж.

Существует множество приемов, которые маркетологи с большим успехом применяют при работе в супермаркетах. Рассмотрим некоторые их них.

Начнём с тележки. Эта незаменимая вещь была изобретена в 1938 году специально для того, чтобы покупателям было легче выносить из магазина

приобретенные товары. *Пустая тележка на подсознательном уровне вызывает у потребителя чувство внутреннего дискомфорта и психологически провоцирует его быстрее заполнить пространство в ней.*

Маркетологи пользуются также тем фактом, что голодный человек естественно покупает больше еды. Поэтому, *обычно при входе в супермаркет располагается кондитерский отдел. Причиной этого является запах, который побуждает аппетит потребителя и настраивает его на совершение необдуманных покупок.*

Покупателям только кажется, что они движутся по самостоятельно выбранному пути. Но на самом деле, весь маршрут потребителя заранее спланирован специально обученными людьми, поэтому все необходимые продукты прячутся в самом дальнем углу (рисунок 1).

Рисунок 1 – Маршрут потребителя в супермаркете

Для того, чтобы до них добраться, приходится обойти весь магазин, где уже ждут коварные маркетинговые капканы, а шанса отклониться от курса у практически нет. Большинство покупателей правши, поэтому они ходят по супермаркету по определенной траектории — против часовой стрелки, постоянно поворачивая налево. При этом их взгляд при повороте сразу охватывает середину правого стеллажа. Эти места обычно называются «золотыми», именно на них располагаются самые дорогие товары.

Одним из самых популярных методов, влияющих на поведение потребителей является цифра 99. Как бы это не звучало, но для покупателей всегда 399 – это дешево, а 400 – это уже дорого.

Используется и масса других приемов, таких как вызывание у человека чувства голода через ароматы, крупные тележки, значительные расстояния между самыми важными товарами, правильные товары на входе и так далее.

Планируя уместные маркетинговые ходы для конкретного супермаркета, важно учитывать его размещение, контингент покупателей, различные особенности, желаемый результат и так далее.

Известный прием, о котором следует обязательно сказать: самые дорогие и плохо продаваемые товары обычно располагаются на уровне глаз среднего роста человека (160-180 см.), а детские товары (сладости, игрушки и т.д.) располагаются на уровне детского роста, все остальное — либо слишком высоко, либо слишком низко. Продавцам известно, что покупатели склонны к совершению импульсивных покупок, если товар выставлен прямо на дороге. Важно знать, что почти всегда дорогие товары лежат на уровне глаз человека со средним ростом, а более дешевые или очень высоко, или наоборот очень низко. А товары повседневного пользования, такие как хлеб, яйца, молоко обычно лежат довольно далеко друг от друга. Это делается для того, чтобы человек обошел максимально большее пространство торгового зала, идя к нужному товару. Но сопутствующие товары обычно лежат рядом, пиво соседствует с чипсами, кофе с печеньем и т.д. Таким образом, человек, покупая одно, скорее всего, приобретет и сопутствующий ему товар.

Еще одним маркетинговым приемом является дисконтная карта. Она обычно дает покупателю небольшую скидку — 1–2 % и привязывает покупателя к тому или иному гипермаркету. Ведь, выбирая, куда в очередной раз пойти за покупками, потребитель выберет именно то место, где покупки достанутся ему хоть немного, но дешевле.

Один из способов продать товары, которые обычно плохо продаются - предложить покупателям купить этот «залежалый» товар с условием, что купив два или три, клиент получит существенную скидку. А просроченный товар или товар, у которого в скором времени истечет срок годности, продать по сниженной цене или с использованием приема «два по цене одного».

Еще одним очень важным фактом является то, что в большинстве супермаркетов нельзя выйти там же, где вошел, это в свою очередь, тоже является маркетинговым приемом. Как правило, для того, чтобы выйти к кассе, покупатель должен обойти как минимум половину торгового зала. Поэтому необходимо просто купить хлеб на ужин, то конечно же лучше сбегать в маленький магазинчик поблизости, чем идти в супермаркет, потому что во втором случае, навряд ли получится выйти с одним хлебом.

На пути к кассе покупателя также окружают разного рода преграды – жвачки, батончики и прочая мелкие товары. Этот прием применяют абсолютно все супермаркеты. Ну а если с покупателем ребенок, возможность покупки данной категории товаров практически стопроцентна. К тому же, очередь обычно движется медленно, а покупатель в это время рассматривает товар рядом с собой. И каждый второй клиент обязательно

что-нибудь купит.

Таким образом, в супермаркетах используется широкий спектр приемов, которые оказывают сильное влияние на покупателей и побуждают их к совершению покупки, но их нельзя в полной мере назвать честными, и их применение будет лежать лишь на совести владельцев.

Использованные источники:

1. Секерин В. Д. Основы маркетинга: учебное пособие / В. Д. Секерин. – М.: КНОРУС, 2016. – 232 С. – (Бакалавриат и специалитет)
2. Шведова М. Ф. Поведение потребителей. Учебное пособие. Тюмень: ТГАМЭУП, 2011 г. – 115 с.
3. Лекционный материал для студентов - http://studopedia.su

УДК 608.6

Дулина Е. С.
студент 3 курса
направление «Экономики»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк

ПРЕИМУЩЕСТВА ТОРГОВОЙ МАРКИ ФИРМЫ
ADVANTAGES OF TRADEMARK FIRM'S

Аннотация: *в работе рассмотрены значимость для бизнеса торговой марки, этапы создания и специфика её дизайна. В подтверждение изложенной информации рассматривается действие данного фактора на примере всемирно известной и пользующейся популярностью американской корпорации Apple.*

Ключевые слова: *торговая марка, преимущества, конкурентоспособность, узнаваемость бренда.*

Annotation: *the paper considers the brand, its importance for the business, the steps for creating and specifics of its design. The example of the world-famous and popular American corporation Apple to considered the action of this factor, in confirmation of the information provided.*

Keywords: *trademark (brand), benefit, competitiveness, brand awareness.*

Задача создания торговой марки (далее - ТМ) стоит перед руководителями фирм совершенно разного масштаба, популярности и новизны на рынке, потому что каждая из них хочет занять наиболее устойчивую и влиятельную позицию относительно конкурентов.

Торговая марка на данный момент – это нечто большее, чем обыкновенный маркетинговый ход, она еще и обладает правовой силой, в отличие от того же самого логотипа. Правообладатель товарного знака (собственной торговой марки) волен использовать его и распоряжаться им по своему усмотрению. Эксплуатация его другими лицами в коммерческих

или иных целях, не имеющими соответствующих прав – запрещается. Таким образом, торговая марка, прошедшая процесс регистрации становится полной юридической и интеллектуальной собственностью компании. При этом, количество запатентованных торговых марок, которыми имеет право владеть одна фирма – не ограничено.

Опыт последних лет свидетельствует, что на современном рынке России и зарубежных стран, идет конкурентная борьба не между компаниями, а между торговыми марками за место в сознании и восприятии покупателей. Известность марки, эффективность и действенность в рекламно-маркетинговой борьбе становятся необходимым условием успешности, устойчивого положения организации, представляя собой главный фактор конкурентоспособности. Без наличия узнаваемой торговой марки товар является «безликим», имеет сложности в идентификации потребителем, поэтому разработка соответствующей визуальной (и/или иной) атрибутики становится базовым этапом выпуска новой продукции на рынок.

Дизайн собственной ТМ обеспечивает конкурентные преимущества:

- создания большей узнаваемости фирмы. Известная, раскрученная ТМ укрепляет доверие контрагентов и партнёров, позволяет включать её как важный нематериальный актив в переговоры с кредитными организациями, акционерами и владельцами. Реклама ТМ помимо повышения продаж так же помогает раскрутить компанию, подчеркнуть её надёжность, привлекательность для партнёров. Что впоследствии создаёт более доверие и начинает распространять его на другие торговые марки, принадлежащие компании;
- усиление лояльности потребителей. Целевая аудитория, помимо прямой цели покупки, решает также множество своих целей, связанных с использованием торговой марки. Это могут быть эмоциональные выгоды обладания, демонстрации сообществу и усиления внутреннего ментального мира потребителя;
- уменьшение и увеличение эластичности спроса по отношению к повышению цен. Лояльность к качественным брэндам обеспечивает предсказуемость и устойчивость спроса, одновременно препятствуя появлению новых конкурентов;
- источник прибыли. Марки считаются ценным активом, защищенным законом и влияющим на поведение потребителя. Они продаются, покупаются и гарантируют их владельцам постоянные доходы в будущем;
- увеличение эффективности маркетинговых коммуникаций.

Когда ТМ уже узнаваема и пользуется доверием потребителей, её как правило размещают на всех возможных видах рекламы, таких как, изображение на: на товарах, этикетках, упаковках этих товаров, которые

производятся, продаются, рекламируются или иным образом вводятся в гражданский оборот, либо хранятся или перевозятся с этой целью, на документации, связанной с введением товаров в гражданский оборот; в предложениях к продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг, а также в объявлениях, на вывесках и в рекламе; в сети Интернет, в частности в доменном имени и при других способах адресации.

В ходе изучения вышепредставленных данных становится понятно назначение, смысл и функции ТМ для компании в настоящее время. Их растущая значимость в коммерческой деятельности подтверждает это.

В том числе, при достаточно налаженной синхронной работе пяти отделов - маркетинга, продаж, финансов, исследовательского и производственного, - возможно достичь того, чтобы ТМ превратилась в бренд. Бренд, который способен удивлять и вдохновлять, тем самым демонстрируя свою значимость для современного потребителя. Сегодня очень важен опыт общения с товаром и его внешний вид — две области, которые дают компаниям возможность «освежить» взаимоотношения с потребителем, а также подчеркнуть значимость и жизнеспособность торговой марки.

Так, например, компания Apple производит и продает не просто устройства. Она позволяет себе такую наценку на продукты, которая многим другим производителям массового хай-тек-рынка и не снилась. При этом доля рынка продукции Apple остается пределом мечтаний для всех. Конкурировать с Apple пробовали многие, однако итог, как видно, не увенчался успехом — все сливки сняли в Apple. Остальные довольствуются крохами с барского стола.

Феноменальные успехи бренда связывают и с тем, что Джобс создал новую религию, и с инновационностью компании. И мы видим адекватную причину: сильный бренд, обладающий высокой степенью лояльности потребителей. Можно сказать, что даже инновационность не является причиной успеха — с момента возвращения Джобса в Apple в 1997 году Apple не выпустила ни одного по-настоящему инновационного продукта. iPod был не первым mp3-проигрывателем, iPhone — уж точно не был первым сенсорным смартфоном, а планшетные компьютеры существовали годы перед выходом iPad. Просто в Apple все делали правильно с точки зрения брендинга, тогда как другие делали просто устройства.

Пример Apple дает нам более полное понимание реальных трендов на рынке. Потребитель стал очень разборчив. Он избалован выбором и весьма неохотно покупает продукты, которые не несут ему той премиальности, тех выгод, за которые он готов заплатить больше среднего уровня по рынку. В то же время если потребителю предлагают то, что соответствует его представлениям о том, за что стоит платить, он с радостью раскрывает свой кошелек.

Мир изменился, изменяется бизнес, пора менять и парадигму отношения к брендам. Пора признать, что далеко не все известные марки являются брендами (а бренд всегда подразумевает высокую лояльность потребителя и готовность платить больше, чем среднестатистическую цену по данной группе товаров). Бренд – это то, к чему стремиться любая компания при создании ТМ. И если название не помогает продать продукт потребителю — это не бренд. Так решил сам потребитель, а с ним не поспоришь. Apple же удаётся продавать продукты по достаточно высокой цене, причем продавать в огромных количествах. Это происходило исключительно потому, что в компании понимали реальную подоплеку покупки продуктов сегментов premium или massclusivity (массовый премиум). Понимали причины, которые лежат в психике человека, а не в сухих характеристиках.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 5.;
2. Зюзина Н.Н. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // Н.Н. Зюзина, О.И. Юдин// Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 15 с.;
3. Бренд [интернет источник] // firmennyi-stil.ru. URL: http://www.firmennyi-stil.ru/aidentology/26/
4. Торговая марка. Этапы разработки и условия эффективности [интернет источник] // firmennyi-stil.ru. URL: http://www.firmennyi-stil.ru/aidentology/71/

УДК 336.144

Дулина К.С.
студент 3 курса
факультет « Учетно-финансовый»
Глотова И.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент, заведующая кафедрой «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ РАСХОДОВ

Аннотация: В данной статье рассматриваются характерные черты программно-целевого метода планирования и финансирования в качестве инструмента для повышения эффективности федеральных расходов. Определяющими факторами, которые непосредственно влияют на эффективность планирования и финансирования расходов бюджета по ориентированным программам. Разработанная система мероприятий,

которая направлена на увеличение производительности экономных затрат, так же на финансирование целевых программ.

Ключевые слова: Планирование, финансирование, бюджетная система, федеральные расходы, бюджетные ассигнования, контроль.

scientific director :
Glotova I. I., PhD, Associate Professor,
Head of the department " Finance, credit and insurance "
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol
Dulina, K. S.
student
3 course, faculty of "Accounting and Finance"
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol

PROGRAM-TARGET METHOD OF PLANNING AND FINANCING AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF FEDERAL SPENDING

Abstract: this article discusses the characteristic features of program-target method of planning and financing as a tool to improve the efficiency of Federal spending. Determining factors that directly affect the efficiency of the planning and financing of the budget expenditure oriented programs. The developed system of measures aimed at increasing the productivity of the budget costs, as the financing of targeted programs.

Keywords: Planning, financing, budget system, Federal spending, budget allocations, monitoring.

В условиях экономического кризиса большее внимание уделяется вопросам, которые связанны с эффективным и рациональным использованием бюджетных средств. Самым эффективным методом осуществления расходов бюджетов по всему миру, признает программно-целевой метод, реализованный с помощью целевых программ, которые на данном этапе развития российской экономики имеет ряд существенных проблем [1].

Ключевым фактором, который оказывает отрицательное воздействие на совершенствование целевых программ, считается низкое качество управления их реализацией. В качестве существенных практических минусов в управлении реализацией целевых программ специалистами Межведомственного аналитического центра выделяют следующее:

-непродолжительность, пассивность и заторможенность управленческих постановлений;

-нацеленность на осваивание ресурсов, достижение прямых (больших)

показателей согласно событиям, а никак не в разрешение вопросов проекта в целом, достижение окончательных показателей результативности и производительности;

-низкая результативность деятельность согласно привлечению к реализации программ потенциальных инвесторов;

-частичность управления, недостаток обратной связи о результативности и эффективности программ, неудовлетворительный уровень решений к изменению внешних условий;

- неясность полномочий и ответственности согласно реализации программ, сжатость мотиваций к их эффективной реализации.

В целях увеличения производительности затрат на реализацию федеральных целевых программ следует создать и внедрить концепцию ежегодного анализа эффективности расходов в каждом направлении, в том числе исследование характеристик эффективности [2]

Подобным способом, ключевые направления улучшения планирования и финансирования затрат на реализацию ФЦП и РЦП содержат в себе:

1. Совершенствование механизма формирования и финансирования федеральных и региональных целевых программ за счет:

а) конкретизация условий к структуре расходов на реализацию федеральных и региональных целевых программ;

б) определение критериев отбора проблем с целью решения с употреблением федеральных и региональных целевых программ;

в) предоставление точной постановки проблем, решаемых в федеральных и региональных целевых программах;

2. Формирование двухуровневой системы мониторинга осуществление федеральных, целевых программ как мониторинга, проводимого государственным заказчиком согласно определенной федеральной или региональной целевой программе и как мониторинга, осуществляемого Минэкономразвития РФ, уполномоченным органом государственной власти субъекта РФ;

3. Уточнение отдельных процедур оценки результативности и эффективности реализации целевых программ [3].

Комплексная реализация предложенных мероприятий даст возможность увеличить результативность программно-целевого планирования и финансирования расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также создать благоприятные условия для социально-экономического развития страны, повышения качества и уровня жизни ее граждан и роста конкурентоспособности российской экономики.

Использованные источники:

1. Биджев К. С., Глотова И. И. Финансовое планирование и прогнозирование // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 4016-4020.

2. Глотова И.И., Томилина Е.П., Агаркова Л.В., Агарков А.В., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е., Шматко С.Г., Овчаренко А.В., Доронин Б.А., Гладилин А.А., Подколзина И.М. Финансовая безопасность государства и бизнеса // Ставрополь, 2015
3. О совершенствовании методологии разработки федеральных целевых программ и повышении эффективности их реализации: http://fcp.economy.gov.ru/npd/zasedanie11.htm.

УДК 332.1

Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: Процессы регионального развития страны требуют к себе особенно пристального внимания, – факт очевидный. Для выбора эффективной стратегии действий и соответствующих политических, социально-экономических и прочих инструментов необходимо четко определить главные вопросы, сущность региональной проблемы.

Ключевые слова: региональное развитие, стратегия, задачи регионального развития.

Abstract: the Processes of regional development of the country require a particularly close attention – that's obvious. To choose the best strategy and the corresponding political, socio-economic and other tools necessary to clearly identify the main issues, the essence of regional problems.

Key words: regional development, strategy, tasks of regional development.

Определение «полюсов» регионального развития является важнейшей задачей при разработке стратегии развития региона. Главным направлением реформирования экономики большинства регионов на современном этапе выступает постепенное движение к формированию нового общественного уклада постиндустриального типа на основе использования новых технологических способов производства в условиях многоукладной социально ориентированной экономической системы с современными характеристиками качества жизни населения и с активной ролью государственных органов в регулировании экономики.

Важным принципом развития отраслей социальной сферы будет снижение давления данных отраслей на бюджет региона с одновременным увеличением финансирования данных отраслей в бюджете.

Реализация этого положения означает:

— расширение возможных источников финансирования отраслей социальной сферы, привлечение для этого средств населения и предприятий на взаимовыгодных условиях вплоть до создания предприятий со смешанным капиталом в бюджетных отраслях социальной сферы;

— снижение затратности социальной сферы за счет режима экономии ресурсов, проведение адресных социальных мероприятий, структурной перестройки и расширения самоокупаемых видов деятельности, в связи с чем учреждения и предприятия социальной сферы должны пользоваться режимом налоговых льгот и наибольшего благоприятствования;

— проведение политики развития конкуренции на рынке социальных услуг с обязательным контролем органов регионального управления за качеством услуг; стимулирование создания конкурентной среды на монопольных рынках социальных услуг; проведение конкурсов и торгов за право выполнения социальных услуг; формирование муници-пального заказа на социальные услуги по всем основным видам социальной сферы. Еще одним направлением модернизации региона является обеспечение условий экономического роста на базе расширения производства конкурентоспособных товаров, поддержки инновационных производств и новых технологий.

Регион должен более активно участвовать в формировании приоритетных направлений по развитию предприятий всех форм собственности и уровней подчинения. В основу должно быть заложено преимущественное развитие отраслей, работающих для обслуживания населения. В связи с этим реструктуризация промышленности, особенно крупных предприятий, должна предусматривать поддержку тех предприятий, которые в результате проводимых исследований рынка имеют реальный платежеспособный спрос на продукцию. Необходимы также поддержка иннова-ционного типа развития и налаживание конкурентоспособных на других рынках производств.

Для решения задачи реструктуризации промышленности на первых этапах предусматривается выделение приоритетных отраслей экономики и предприятий-лидеров, позволяющих обеспечить сбалансированный рост производства по всем отраслям. Поддержка предприятий-лидеров позволит создать необходимую финансовую устойчивость экономики региона, станет источником увеличения занятости населения, обеспечит работой предприятия сопутствующих отраслей по кооперационным связям, сконцентрирует финансовые ресурсы на прорывных направлениях экономики, не распыляя их. Такая поддержка предполагает более тесные связи между предприятиями как одной отрасли, так и в рамках межотраслевой кооперации с целью поэтапного включения в процесс развития всех предприятий региона.

Реструктуризация промышленности предполагает увеличение гибкости и адаптируемости предприятий, поддержку малого и среднего предпринимательства.

Производства массового и крупносерийного характера в большинстве отраслей промышленности в условиях кризиса недостаточно рентабельны. Поэтому необходима поддержка политики сокращения масштабов производства с одновременным увеличением числа малых предприятий в различных сферах деятельности.

Проведение политики диверсификации позволит на базе крупных промышленных предприятий сформировать несколько средних и малых, более эффективно использующих те же производственные мощности. Однако это возможно лишь при условии создания определенного механизма реализации процедуры разукрупнения предприятий и разделения собственности. Одним из вариантов такого механизма является создание на базе крупных предприятий промышленной группы с управляющей компанией, отвечающей за решение совместных задач и вмешивающейся в дела каждого из предприятий только в рамках своих полномочий.

Поддержка малого и среднего предпринимательства необходима для проведения регионом политики по созданию рабочих мест без снижения эффективности производства и производительности труда [2]. Малое предпринимательство, особенно в области производства и сферы услуг, имеет большие резервы для обеспечения занятости населения.

Одной из целей реструктуризации экономики является насыщение товарного рынка, достижение которого невозможно без поддержки местных товаропроизводителей и производств, работающих в условиях, замкнутых на рынке региона.

Поддержка местных товаропроизводителей ориентирована на обеспечение стабильности экономики, ее стратегической независимости от внешних рынков, концентрацию финансовых потоков в регионе и, как следствие, обеспечение стабильности его бюджета. Изменение направления поддержки в сторону внутреннего производства и потребления не означает ориентации на замкнутость рынка, что практически нереально в условиях мировой глобализации экономических связей. Речь идет о корректировке экономических связей, устранении диспропорций между ввозом и вывозом продукции с точки зрения ее общественной полезности и влияния на экономику региона.

Создание кооперационных структур в виде максимально замкнутых в пределах региона технологических цепочек производителей продукции позволит обеспечить более полную загрузку производственных мощностей, снизить издержки, получить экономию на налогах.

Реструктуризация экономики страны на современном этапе невозможна без поддержки ресурсосберегающих и энергосберегающих

производств, проведения политики ресурсосбережения. Высокая материалоемкость и низкая эффективность использования ресурсов являются одним из главных препятствий роста производства в условиях ориентации на платежеспособный спрос, поэтому ресурсосбережение можно рассматривать как основной критерий оценки целесообразности мер по реструктуризации и развитию данного производства. С этой целью предлагается создание механизма сопоставления ресурсных затрат по всем проектам развития. Предприятия должны обосновывать в расчетах затраты ресурсов и раскрывать альтернативные возможности по их использованию, особенно в случае получения инвестиционных кредитов[1].

Требуют решения проблемы межбюджетных отношений, распределения дотаций и трансфертов по регионам страны. Для реализации этого направления необходима политика жесткого контроля за доходами и расходами региона и должна быть повышена эффективность управления имуществом региона.

Повышение эффективности регионального хозяйства возможно также через повышение производительности, загрузки и эффективности использования производственных мощностей, чего можно достичь за счет внедрения интенсивных технологий и, как следствие, сокращения расходов.

Долгосрочным перспективным направлением реализации данных мероприятий является достижение финансовой стабильности регионального бюджета, изменение его структуры, изыскание дополнительных источников финансирования.

Использованные источники:

1. Казова З.М. Межбюджетные трансферты в доходах консолидированных бюджетов. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 515-519.
2. Казова З.М. Особенности управления расходами бюджетов субъектов федерации. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 525-528.

УДК 336.1

Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация: В настоящее время в России большое внимание уделяется вопросам организации действенного механизма государственного финансового контроля. Это объясняется в первую очередь тем, что рыночная форма хозяйственных отношений, федеративный тип государственного

устройства создают дополнительные проблемы, связанные с управляемостью и контролируемостью на федеральном, региональном и местном уровне.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, роль государства, управление экономикой.

Abstract: currently in Russia great attention is paid to the organization of an effective mechanism of state financial control. This is primarily due to the fact that the market form of economic relations, the Federal type of government are creating additional problems associated with the handling and accountability at the Federal, regional and local level.

Key words: state financial control, the role of the state management of the economy.

Государственный финансовый контроль служит одной из главных предпосылок качественного преобразования процесса управления экономикой в целом, ее развития и стабилизации

Государственный финансовый контроль - феномен, имеющий глубокие исторические корни во всем мире. Ни одно государство в мире не отказывается от рычагов управления, т.е. целенаправленного воздействия на рыночные отношения, необходимые для поддержания социальной стабильности.

Однако, как показывает опыт создания подобных систем в экономически развитых странах, на этом пути встречается много сложностей, в первую очередь связанных с обеспечением надежности государственных гарантий соблюдения свободы предпринимательской деятельности, а также обоснованности и необходимости вмешательства государственных органов в финансово-хозяйственную деятельность экономических субъектов. Именно на признании права собственника на эффективное распоряжение принадлежащим ему имуществом базируется отношение демократического правового государства к финансовому контролю вообще и к государственному финансовому контролю в частности.

Проблема развития и совершенствования государственного финансового контроля в условиях формирования рыночных отношений приобрела сегодня для российского государства одно из важнейших значений.

В последние время предпринимаются усилия, направленные на повышение роли государства в регулировании экономических отношений, создании современного рынка товаров, работ и услуг и его социальной направленности, построении системы государственного контроля за полной и своевременной уплатой налогов, сборов, пошлин, формирования и исполнения реального государственного бюджета для создания в целом условий устойчивого развития экономики, ее финансово-кредитной сферы.

Однако необходимо отметить, что эффективность конкретных направлений государственного регулирования экономических отношений, требует наличия адекватной современным реалиям нормативно-правовой базы и других эффективных механизмов правового регулирования системы государственного финансового контроля [1, 2].

В первую очередь, обращает на себя внимание то, что в России до сих пор не создана четкая иерархическая структура органов финансового контроля, не образована построенная на принципе федерализма их единая система, не установлены механизмы взаимодействия между ее элементами, а также существуют пробелы в определении компетенции государственных органов финансового контроля. Например, в Конституции РФ есть лишь упоминание о Счетной палате (п. 5 ст. 101) как высшем органе парламентского финансового контроля и ничего не сказано о контрольных полномочиях органов исполнительной власти. В настоящее время из всех многочисленных органов государственного финансового контроля только Счетная палата РФ осуществляет контроль на основе Федерального закона «О Счетной палате РФ».

Отсутствие законодательного закрепления места и роли каждого органа государственного финансового контроля порождает многочисленные коллизии в разграничении сфер деятельности между контрольными органами, ведет к нерациональному разделению обязанностей и перекладыванию ответственности.

Необходимо достичь единообразия в понятии правового статуса высших органов финансового контроля, которое должно быть отражено в акте общефедерального значения, регламентирующем основы образования и функционирования контрольно-счетных органов в Российской Федерации.

Проблема правовой неурегулированности государственного финансового контроля высвечивает ряд причин, ее обусловливающих: нечеткость формулировок, ведущая к неправильному толкованию правовых норм; несогласованность нормативно-правовых актов; отсутствие актов, принятие которых диктуется практикой. Для примера достаточно отметить, что ни в одном нормативно-правовом акте не закреплено даже определение самого понятия государственного финансового контроля.

Следует отметить, что нормы действующего Бюджетного кодекса Российской Федерации, определяющие основы государственного и муниципального контроля, не справляются с этой задачей [3, 4].

Необходимо отметить, что Уголовный кодекс РФ не уделяет должного внимания проблемам ответственности за преступления в финансовой сфере. Так, только незаконное получение кредита и злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности законодатели признали преступлениями по финансовой части в сфере экономической деятельности.

Можно сделать вывод, что необходима качественная переработка

действующих правовых норм в сфере регулирования финансового контроля, устранение несогласованностей и противоречий правового регулирования системы органов государственного финансового контроля, восполнение пробелов и отмена устаревших норм.

Государственный финансовый контроль служит одной из главных предпосылок качественного преобразования процесса управления экономикой в целом, ее развития и стабилизации. Финансовый контроль должен быть направлен на обеспечение развития общественного и частного производства, ускорение темпов модернизации промышленности, развитие научно-технического прогресса, повышение качества и объемов выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг.

Финансовый контроль является составной частью единого механизма государственного контроля, без осуществления которого невозможно нормальное функционирование экономики и финансовой системы. Государственный финансовый контроль осуществляется на всех стадиях финансовой деятельности, то есть в процессе собирания, распределения (перераспределения) и использования фондов денежных средств. Он направлен на проверку соблюдения финансового законодательства, своевременности и полноты мобилизации государственных ресурсов, законности доходов и расходов всех звеньев государственной финансовой системы, соблюдения правил учета и отчетности, выполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами, а также под держания правопорядка в сфере финансов в целом.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Обеспечение контроля за расходованием бюджетных средств в органах федерального казначейства. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 25-29.

2. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.

3. Казова З.М. Определение эффективности бюджетных расходов. В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика. Сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 222-225.

4. Казова З.М. Особенности управления расходами бюджетов субъектов

федерации. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 525-528.

УДК 336.1

Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация: Роль финансового контроля в создании адекватной современным экономическим условиям системы управления финансами трудно переоценить. В связи с данным большое значение приобретает необходимость совершенствования финансового контроля с целью повышения его действенности и эффективности, т.е. увеличения адекватности достигнутых в процессе осуществления контроля положительных результатов намеченным целям с одновременным учетом произведенных затрат.

Ключевые слова: финансовый контроль, эффективность контроля, результативность контроля.

Abstract: the Role of financial control in the creation of adequate to the current economic conditions of the system of financial management can hardly be overestimated. In connection with great importance is the need to improve financial control with the aim of improving its effectiveness and efficiency, i.e., increase of adequacy achieved in the process of monitoring the positive results of the planned targets with a simultaneous accounting of the costs incurred.

Key words: financial control, effectiveness of control, efficiency control.

Сегодня одним из проблемных вопросов осуществления финансового контроля является оценка его эффективности. Эффективность контроля - это соотношение достигнутого конкретного результата (возмещенного ущерба) к затратам на его проведение. Эффективность финансового контроля зависит от его результативности, действенности и экономичности [3, 4].

Под результативностью контроля понимают совокупность объективных последствий контроля, оказанных на содержание деятельности проверяемого объекта или должностного лица. К числу основных показателей результативности работы органов финансового контроля, следует отнести: выявленный объем средств, использованных не по целевому назначению или неэффективно использованных; количество средств, использованных с нарушениями законодательства; количество подготовленных представлений и предписаний.

К сожалению, до настоящего времени в законодательстве Российской Федерации отсутствуют критерии оценки результативности, действенности и экономичности контрольных мероприятий, а в практической деятельности контрольных органов данные оценки сводятся к формуле: «количество средств, затраченных на содержание органа финансового контроля, к общей сумме финансовых нарушений, выявленных в результате проведенных контрольных мероприятий».

Поэтому существующую сейчас в стране систему органов государственного финансового контроля трудно назвать эффективной.

В целях решения этих проблем государству очень важно решительно покончить с первейшими источниками криминализации экономики: коррупцией, хищением и разбазариванием государственных средств, воплотить в жизнь демократические принципы управления общественной собственностью [1, 2].

В целом, для повышения роли государства в регулировании рыночной экономики необходимо скорейшее решение вопросов и реальные действия, связанные с реформированием и развитием системы государственного финансового контроля, к числу которых можно отнести следующие направления:

1. Основные положения (как минимум, статус и компетенция основных органов, их система) должны быть закреплены в специальном федеральном законе.
2. Разработка и принятие стандартов государственного финансового контроля - это установление норм, правил и характеристик, справедливых для всех участников контрольной деятельности.
3. Необходимо создание Совета по координации контрольной деятельности при Президенте РФ.
4. Установление уголовной и административной ответственности за коррупцию, нецелевое использование государственных средств, путем внесения соответствующих поправок в Бюджетный кодекс РФ и Федеральный закон «О Счетной палате РФ».
5. Принятие мер к фактическому осуществлению предварительного и текущего государственного финансового контроля.
6. Необходимо создание общегосударственной системы учета результатов деятельности органов государственного финансового контроля.
7. Законодательно урегулирование взаимоотношений органов государственного финансового контроля и правоохранительных органов как в части координации деятельности по совместным проверкам, так в части передачи информации для своевременного реагирования по допущенным нарушениям.
8. Создание общей информационной базы учета правонарушений и преступлений в сфере экономической деятельности для всех

государственных органов финансового контроля.

9. Принятие мер к улучшению социальных условий жизни сотрудников контрольных органов.

10. Формирование современной системы подготовки и переподготовки кадров для государственного контрольного аппарата, периодическую аттестацию и ротацию сотрудников госфинконтроля.

11. Разработка научно-методической основы комплексной оценки социально-экономической эффективности системы государственного финансового контроля на основе показателей результативности, действенности и экономичности.

В качестве принципов государственного финансового контроля следует выделять: принципы законности; независимости; гласности; объективности; ответственности; сбалансированности; системности.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Обеспечение контроля за расходованием бюджетных средств в органах федерального казначейства. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 25-29.
2. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
3. Казова З.М. Межбюджетные трансферты в доходах консолидированных бюджетов. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 515-519.
4. Казова З.М. Особенности управления расходами бюджетов субъектов федерации. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 525-528.

УДК 336.1

Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация: Основное назначение финансового контроля состоит в том, чтобы обеспечить эффективность процесса формирования и расходования денежных средств, находящихся в руках государства.

Контроль является неотъемлемым элементом процесса государственного управления. Он способствует успешной реализации задач, стоящих перед бюджетной системой страны.

Ключевые слова: финансовый контроль, задачи государственного финансового контроля, органы финансового контроля.

Abstract: the Main purpose of financial control is to ensure the effectiveness of the process of formation and expenditure of funds in the hands of the state. Control is an integral element of the process of governance. It contributes to the successful implementation of the tasks facing the budget system of the country.

Key words: financial control, tasks of state financial control, bodies of financial control.

Государственный финансовый контроль предназначен для реализации финансовой политики государства, создания условий для финансовой стабилизации. Во всех государствах в зависимости от специфики их устройства сложились свои системы финансового контроля. Тем не менее, организация и деятельность контрольно-ревизионных сетей в зарубежных странах, так или иначе, базируется на общих принципах, выраженных многолетним международным опытом. Так, например, осуществление любой крупной программы обязательно включает в себя подсистемы контроля. Важнейшим звеном государственного финансового контроля во всех демократических странах принято считать орган контроля по линии законодательной власти. Как правило, во всех странах существуют специальные институты парламентского контроля за расходованием государственных средств: в России — это Счетная палата РФ, в США — Главное бюджетно-контрольное управление Конгресса, в Великобритании — Национальное контрольно-ревизионное управление, в Канаде — Ведомство Генерального ревизора, во Франции — Суд счетов, в Швеции — Национальное ревизионное бюро, в Австрии, ФРГ, Франции, Венгрии — Счетные палаты при бундестаге и парламенте. Кроме институтов парламентского контроля в большинстве стран действует также система контроля по линии исполнительной власти или так называемый правительственный контроль, а также органы финансового контроля при главе государства (президентский контроль). В США — это система инспекторских служб в федеральных министерствах и ведомствах, Административно-бюджетное управление при Президенте, Президентский совет честности и эффективности в правительстве и иные контрольные органы; в Великобритании центральный орган правительственного финансового контроля — Комитет общественных счетов при Правительстве; в Германии — это Федеральное финансовое ведомство; в Канаде — Офис Генерального контролера и т. д.

В настоящее время в России большое внимание уделяется вопросам организации действенного механизма государственного финансового контроля [1, 2]. Это объясняется в первую очередь тем, что рыночная форма хозяйственных отношений, федеративный тип государственного устройства создают дополнительные проблемы, связанные с управляемостью и контролируемостью на федеральном, региональном и местном уровне.

Ключевыми задачами государственного финансового контроля на современном этапе являются:

- выявление фактического состояния дел;
- сопоставление конечного результата с намеченными целями;
- оценка ситуации и выбор в случае необходимости корректирующих мер.

Целью государственного финансового контроля является вскрытие отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на максимально возможной ранней стадии, что позволило бы принять корректирующие меры, а в отдельных случаях, привлечь виновных к ответственности, получить компенсацию за причиненный ущерб или осуществить мероприятия по предотвращению или сокращению таких нарушений в будущем.

Стоит отметить тот факт, что современная контрольная функция системы государственного управления финансами в Российской Федерации требует серьезного совершенствования. Отсутствие отлаженного механизма государственного финансового контроля оказывает негативное влияние на эффективность функционирования всей структуры государственной власти, создает благоприятные условия для процветания коррупции – основной болевой точки российского государства; препятствует достижению стратегических целей, стоящих перед страной.

О необходимости построения действенной системы государственного финансового контроля в Российской Федерации речь идет уже давно. Существует огромное количество научных трудов, публикаций, посвященных данной проблеме. Однако, несмотря на предпринимаемые усилия, вопрос выстраивания целостной и эффективно действующей системы государственного финансового контроля и ее совершенствования до сих пор стоит не перестает быть актуальным.

Государственный финансовый контроль в Российской Федерации осуществляется в рамках бюджетного законодательства. Эта управленческая деятельность регламентируется Бюджетным кодексом Российской Федерации, Федеральными законами «О бюджетной классификации Российской Федерации», «О бухгалтерском учете», о федеральном бюджете на соответствующий год и другими федеральными законами. Бюджетный кодекс Российской Федерации играет определяющую роль в регулировании

правоотношений, возникающих в процессе финансового контроля и исполнения бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Однако нельзя не отметить, что в Бюджетном Кодексе Российской Федерации отсутствует содержательное определение государственного контроля. Кроме того, интересы государства в области финансов не ограничиваются лишь бюджетом, контрольная деятельность касается также налоговой, таможенной, банковской сферы [3, 4]. Рассматривая государственный финансовый контроль как функцию государственного управления финансовыми потоками, следует отметить, что эта функция в определенной степени осуществляется всеми органами власти, более того, носит общественный характер.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Обеспечение контроля за расходованием бюджетных средств в органах федерального казначейства. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 25-29.
2. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
3. Казова З.М. Межбюджетные трансферты в доходах консолидированных бюджетов. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 515-519.
4. Казова З.М. Особенности управления расходами бюджетов субъектов федерации. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 525-528.

УДК 332.1

Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

СТРАТЕГИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: Субъекты Российской Федерации были вынуждены разрабатывать собственные стратегии с одной стороны в связи с условием, поставленным Федеральным Правительством, а с другой - в силу необходимости позиционировать себя в качестве субъектов, проводящих

самостоятельную конкурентную социально-экономическую политику, которая опирается на собственные кадры, ресурсы и технологии. Политика эта должна не только обеспечить конкурентоспособность экономики и социальную стабильность, но и способствовать удержанию на определенном уровне множества контрольных показателей, регламентированных Указом Президента РФ.

Ключевые слова: региональная стратегия, экономическое развитие, план социально-экономического развития региона

Abstract: the Subjects of the Russian Federation had to develop its own strategy on the one hand in connection with the condition set by the Federal Government, and on the other because of the need to position themselves as subjects, conducting independent competitive socio-economic policy, which relies on its own staff, resources and technology. This policy should not only ensure the competitiveness of the economy and social stability, but also contribute to the retention of a certain level of a variety of benchmarks, regulated by the decree of the President of the Russian Federation.

Key words: regional strategy, economic development plan socio-economic development of the region

Региональная стратегия представляет собой научно обоснованную траекторию развития регионов, чётко сориентированную по целям, срокам, ресурсам и средствам приведения их в действие. В процессе её реализации будут разрешаться региональные проблемы и сглаживаться «острые углы» их проявления. Действенным механизмом, регулирующим ход реализации стратегии (ход развития регионов по намеченной траектории) должна стать региональная политика. В наиболее общем виде она будет представлять систему мероприятий по воздействию на территориальную организацию общества и ход развития каждого субъекта РФ.

Стратегический план социально-экономического развития региона — это индиктивный документ, который позволяет администрации региона и региональному сообществу действовать совместно. Это — документ не исключительно администрации, а в большей мере всех субъектов процесса регионального развития, включая экономических агентов и участников политического процесса. Это — не директива сверху, направленная от региональной администрации к предпринимателям и жителям региона, а ориентир, выработанный с участием всех агентов экономической деятельности.

Такой план предусматривает взвешенные и согласованные действия всех субъектов по решению имеющихся проблем. Он представляет собой инструмент налаживания партнерских отношений, механизм определения и осуществления эффективных стратегических действий во всех сферах жизни региона.

К основным характеристикам стратегического плана социально-экономического развития региона относятся:

— выделение сильных и слабых сторон региональной экономики, стремление усилить, развить, сформировать конкурентные преимущества региона с ориентиром прежде всего на создание лучших условий жизни людей;

— краткие идеи и принципы, которые ориентируют производителей товаров и услуг, инвесторов, администрацию и население, помогая им осуществлять решения, базирующиеся на видении будущего развития;

— партнерское взаимодействие всех региональных сил.

Составляющей стратегического плана развития региона должен стать прилагаемый к нему план действий администрации по реализации намеченных мероприятий.

Этапы разработки стратегического плана социально-экономического развития региона включают:

— оценку достигнутого уровня и особенностей социально-экономического развития региона, предполагающую также проведение анализа региональной ресурсной базы этого развития;

— выработку концепции развития экономики региона, проработку сценариев модернизации регионального хозяйства в целях адаптации последнего к новой системе межрегиональных связей и взаимозависимостей;

— выбор и обоснование направлений перспективного развития региона.

Эти направления классифицируются в зависимости от возможных, определенных на основе предварительного анализа сценариев перспективного развития, основанных на расчетах различных вариантов специализации регионального хозяйственного комплекса [3, 4].

Исходным пунктом разработки концепции должно стать определение целей развития региона, а также его отраслевых приоритетов. Основная цель развития региона видится в решении проблемы самодостаточности региона, т.е. способности самостоятельно выполнять полный набор функций, определенный его статусом [1, 2].

Основной целевой установкой стратегического плана развития региона является повышение уровня и качества жизни населения региона. Для повышения жизненного уровня населения предла-гается формирование и выполнение «социального заказа». В понятие «социальный заказ» входит набор услуг, необходимых для обеспечения нормальной жизнедеятельности населения.

Для реализации этой установки разрабатываются следующие нормативы:

— достигнутые в настоящее время нормативы потребления товаров и услуг;

— фактический уровень потребления в развитых странах;

— рациональные нормативы.

В грубо обобщенном виде альтернативы регионального развития можно определить следующим образом:

— стратегия роста, которая осуществляется путем значительного ежегодного превышения уровня краткосрочных и долгосрочных целевых параметров над уровнем показателей предыдущего года (она применяется, как правило, в динамично развивающихся регионах, имеющих значительный потенциал);

— стратегия ограниченного роста, для которого характерно установление целей от достигнутого уровня, скорректированного с учетом инфляции (эту стратегию выбирают в основном регионы со стабильной экономической ситуацией, не желающие сильно рисковать в выборе вариантов развития);

— стратегия сокращения (эту альтернативу выбирают в случае неизбежной стагнации производства в регионе в целях смягчения негативных последствий и называют стратегией последнего средства, поскольку уровень поставленных целей ниже достигнутого в прошлом).

В этой стратегии может быть несколько вариантов: санация или полная ликвидация неэффективных производств; отсечение лишнего, т.е. свертывание тех производств, экономическая неэффективность которых обусловливает падение результатов по региону в целом; сокращение и переориентация: ликвидация части производств с направлением высвобождаемых средств в пере-профилированные и модернизированные предприятия региона.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Обеспечение контроля за расходованием бюджетных средств в органах федерального казначейства. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 25-29.

2. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.

3. Казова З.М. Межбюджетные трансферты в доходах консолидированных бюджетов. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 515-519.

4. Казова З.М. Особенности управления расходами бюджетов субъектов федерации. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 525-528.

Евтушенко Л.А.
студент 4 курса
факультет инновационного бизнеса и экономики
Петрюк О.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Академия – ИМСИТ
Россия, г. Краснодар

ИГОРНЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Игорный бизнес в России в 2016 году — один из наиболее активно регулируемых государством видов деятельности. Несмотря на это, он продолжает свою работу вне правового поля, уйдя в подполье. Так, во многих городах сегодня на нелегальных условиях продолжают работать казино и игорные залы, при этом, не производя отчисления обязательных платежей в доходы государства.

Под нелегальностью игорного бизнеса в Российской Федерации (далее – РФ), чаще всего, понимается большой спектр ограничений на деятельность коммерческих предприятий данного профиля, которые были введены в середине 2009 года. Основанием для этого стала многолетняя борьба медиков, приводивших страшные цифры. Они доказывали, что разбросанные тогда по улицам игровые автоматы стали национальной бедой, превратив миллионы людей в игроманов, отдающих ради удовлетворения азарта последние деньги. Обеспокоены были и правоохранительные органы – по их сведениям, игорный бизнес оказался «чёрной дырой», в которой отмывались миллионы рублей.

Поэтому правомерно говорить не столько о легализации игорного бизнеса в России в 2016 году (принципиально он не запрещен), сколько о специфике его весьма строгого регулирования.

В 2016 году игорный бизнес в России в соответствии с законодательством РФ классифицируется на две основные категории: деятельность по организации работы казино, а также игр с задействованием игровых автоматов, деятельность процессинговых центров тотализаторов и букмекерских контор.

Первый вид бизнеса - казино и залы игровых автоматов, в настоящее время, разрешены в пяти специализированных игорных зонах. Они находятся: в Алтайском крае («Сибирская монета»), Приморском крае («Приморье»), Калининградской области («Янтарная»), Краснодарском крае («Азов-Сити»), а также принято решение о строительстве новой пятой игорной зоны на территории Республики Крым («Крым»), начало строительства которой, запланировано на 2017 год.

Что касается игорной зоны «Азов-Сити», находящейся в Краснодарском крае, то деятельность в ней будет осуществляться лишь до

конца 2018 года, после этого она будет ликвидирована, поскольку 10 августа 2016 года было подписано распоряжение председателем правительства России о создании новой игорной зоны в Сочи («Красная поляна»), а в соответствии с российским законодательством, на территории одного субъекта РФ не может находиться более одной игорной зоны [1].

В настоящее время в России реально функционируют лишь две игорные зоны: «Азов-Сити», расположенная на территории Краснодарского края и «Сибирская монета», расположенная на территории Алтайского края.

Второй вид игорного бизнеса, а именно деятельность процессинговых центров тотализаторов и букмекерских контор, осуществляется почти во всех российских регионах при условии, что у организатора игр есть лицензия, а также членство в саморегулируемой структуре. В 2014 году под запретом оказались частные лотереи. Власти были вынуждены пойти на такой шаг, поскольку данная отрасль игорного бизнеса была слишком криминализирована и не имела прозрачной деятельности. Во многих случаях выигрыши частных лотерей не доходили до простых игроков. Именно поэтому тогда назрела необходимость радикальных перемен в игорном бизнесе России.

В настоящее время, существует семь тиражных лотерей (Гослото, Спортлото, Столото, Русское лото, Русское лото 6 из 36, Государственная жилищная лотерея, Золотая подкова) и десять бестиражных – все они государственные. Их организацией занимаются Министерство спорта Российской Федерации, Федеральное агентство специального строительства РФ (Спецстрой России), подведомственное Минобороны России РФ и Министерство Финансов Российской Федерации.

В 2002 году в нашей стране появились онлайн - аналоги классических азартных игр, имевшие вид виртуальных казино и игровых автоматов, запрещенные в РФ (п. 3 ст. 5 закона № 244-ФЗ). Верховный суд от 09.10.2012 постановил, что российские провайдеры обязаны блокировать сайты, предлагающие пользователям сыграть в соответствующем формате [2].

В свою очередь, тотализаторы и букмекеры могут вести деятельность онлайн — как операторы интерактивных ставок. Иными словами — принимая денежные средства в электронном виде и выплачивая выигрыши также через интернет, при задействовании процессинговых центров (п. 3.1, 25, 26 ст. 4 закона № 244-ФЗ) [3].

Лотереи часто воспринимаются как подвид азартных игр. Однако, с точки зрения закона, это не так. Прежде всего, это можно наблюдать на примере того факта, что организация лотерей регулируется отдельным нормативно-правовым актом — законом «О лотереях» от 11.11.2003 № 138-ФЗ [4].

Если следовать нормам п. 1 ст. 2 Закона № 138-ФЗ, под лотереей

следует понимать игру, которая организуется в соответствии с соглашением, в рамках которого одна сторона (оператор) разыгрывает призовой фонд, а вторая (участник) получает право на денежный выигрыш на условиях лотереи. Соглашение между оператором и участником оформляется посредством лотерейного билета с уникальной комбинацией, нанесенной в момент изготовления.

В деловом сообществе РФ весьма популярны дискуссии относительно перспектив изменений в действующем законодательстве РФ, регулирующем игорный бизнес и смежную с ним деятельность - организацию лотерей. По большей части данные дискуссии не опираются на официальные данные - их суть сводится к обмену тезисами об оптимизации соответствующих нормативно-правовых актах, необходимость в которой может быть обусловлена, к примеру, стремлением государства повысить собираемость налогов с игорного бизнеса.

Налог на игорный бизнес – один из трех региональных налогов, поступления от которого являются собственным источником доходов бюджета субъекта РФ, на территории которого он введен. Игорный бизнес - предпринимательская деятельность, направленная на извлечение организациями доходов в виде: выигрыша, платы за проведение азартных игр, пари [1].

В настоящее время действует, так называемая «налоговая вилка», когда в Налоговом кодексе (далее – НК РФ) указаны минимальные и максимальные размеры ставок для различных объектов обложения налогом на игорный бизнес. При этом, субъекты вправе, вводя данный налог на своей территории, самостоятельно определять размер ставок, но в пределах регламентированных НК РФ (ст. 369 НК РФ) [1].

Так, Законом Краснодарского края установлены максимально возможные налоговые ставки, согласно НК РФ:

1. за один игровой стол - 125000 рублей;
2. за один игровой автомат - 7500 рублей;
3. за один процессинговый центр тотализатора - 125000 рублей;
4. за один процессинговый центр букмекерской конторы - 125 000 рублей;
5. за один пункт приема ставок тотализатора - 7 000 рублей;
6. за один пункт приема ставок букмекерской конторы - 7 000 рублей.

В настоящее время, при наличии выигрыша, налог на доходы физических лиц (далее – НДФЛ) игроки должны исчислять и уплачивать самостоятельно, то есть в определенные законом сроки подавать налоговую декларацию и перечислять сумму налога в бюджет. По нашему мнению, законодателю имеет смысл подумать над введением нормы, по которой организаторы азартных игр выступали бы налоговыми агентами и сразу же

исчисляли, удерживали и перечисляли бы в доходы бюджета НДФЛ с выигрышей, выплачиваемых гражданам, что положительно отражалось бы на собираемости НДФЛ при таком источнике дохода [5].

Еще одна примечательная инициатива — возможность введения нового формата бестиражных лотерей, предполагающего продажу билетов с помощью специализированных терминалов (наподобие вендинговых), посредством которых продается кофе и некоторые продукты питания.

Отметим, что обе указанные инициативы не имеют высокого уровня поддержки в сообществе экспертов и предпринимателей.

Касательно первого тезиса — об установлении обязанностей для фирм по исчислению и уплате НДФЛ с выигрышей — возражения имеются, прежде всего, у бизнесменов. Суть этих возражений в том, что бизнесмены считают технологически крайне сложной процедуру выполнения обязательств в качестве налогового агента, — в частности, в силу необходимости сбора с игроков довольно большого объема персональных данных (не только паспортных, но также ИНН, сведений о статусе налогового резидента РФ и т. д.).

Вторая инициатива не находит поддержки у законодателей, которые считают, что соответствующий формат продажи лотерейных билетов, по сути, является аналогом игры в классические игровые автоматы, что может спровоцировать рост зависимости людей от таких игр. Во-первых, поправки Минфина предполагают выбор единого организатора, который будет заключать договор с оператором проведения лотереи. Всё это выглядит со стороны как прежняя выдача лицензий на осуществление игорной деятельности. Во-вторых, утверждается, что сами аппараты будут безвредны – они станут лишь продавать билеты с заранее нанесёнными на них результатами моментального розыгрыша.

Наконец, установка терминалов в одном месте очень похожа на возвращение, тех самых, игорных клубов. А мы помним, что именно она и стала одним из факторов введения государством в 2009 году значительных ограничений на деятельность учредителей азартных игр в РФ [6].

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 25.03.2016) // СПС «Консультант плюс» (дата обращения 05.12.16)
2. Федеральный закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 29.12.2006 N 244-ФЗ // СПС «Консультант плюс» (дата обращения 04.12.16)
3. Федеральный закон от 29.12.2006 N 244-ФЗ (ред. от 01.05.2016) «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты

Российской Федерации» // СПС «Консультант плюс» (дата обращения 05.12.16)
4. Федеральный закон «О лотереях» от 11.11.2003 N 138-ФЗ // СПС «Консультант плюс» (дата обращения 05.12.16)
5. Петрюк О.А. Направления совершенствования администрирования налога на доходы физических лиц // Вестник ИМСИТа. - 2015.- №3. - С.38-41
6. Официальный сайт Российской Ассоциации Развития Игорного Бизнеса - http://www.rarib.ru/

УДК 336

Егоров Ю.Н., доктор экономических наук
доцент
кафедра «Маркетинга и коммерци»
Матвеева К.С.
магистр 3 курса
«Финансы и кредит»
Московский технологический университет
Россия, г. Москва

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ЧАСТЬ1

Аннотация. Анализируется современное состояние финансовых инструментов модернизации Российской экономики, представляющие значение для рассмотрения. Раскрываются основные элементы финансовых инструментов модернизации Российской экономики, которые следует реформировать для того, чтобы создать инновационный потенциал российской экономики.

Ключевые слова: Модернизация, экономика, финансовые инструменты, средства предприятий, средства государства, средства населения, иностранные инвестиции.

Egorov Yu. N., doctor of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of "Marketing and Commerce"
Moscow technological University
Russia, Moscow
Matveeva K. S.
magistr
3 course "Finance and credit"
Moscow technological University
Russia, Moscow

FINANCIAL INSTRUMENTS OF RUSSIAN ECONOMY MODERNIZATION

Abstract. Examines the current state of the financial instruments of

modernization of the Russian economy, which is important for consideration. Describes the main elements of the financial instruments of modernization of the Russian economy, which should be reformed in order to create innovative potential of the Russian economy.

Keywords: Modernization, economics, financial instruments, funds of enterprises, state funds, deposits, foreign investment.

Модернизация Российской экономики – это насущная и объективная необходимость, вызванная стремлением государства обеспечить свои национальные интересы путем поддержания высокой и долговременной социально-экономической стабильности в стране, укрепления своих лидирующих позиций в мире по показателям благосостояния, экономической мощи, обороноспособности, безопасности в том числе экономической и технологической, конкурентоспособности на рынках товаров и услуг, и т. д. Политика модернизации в любой стране всегда связана с преодолением широкого спектра общих и специфических проблем социально-экономических, финансовых, технических, кадровых и др., с учетом реальных экономических угроз, возможностей и ограничений.

Важнейшим системным элементом модернизации Российской экономики выступают инвестиции. Без инвестиций существование модернизации Российской экономики невозможно. Предназначение модернизации Российской экономики заключаются в своевременном и эффективном разрешении проблем, понимаемых как проявление сложных противоречий, в предупреждении рисков кризисного развития экономики и общества. Модернизация Российской экономики – это целенаправленный процесс, постоянно инициируемый эффективным государством и устремленным в будущее бизнесом. Модернизация Российской экономики не может успешно осуществляться без повышения устойчивости национальной финансовой системы. Необходимо, чтобы работы велись по трем основным направлениям:

– расширение ресурсной базы и повышение ликвидности всей финансовой системы;

– повышение доступности банковского кредитования для предприятий реального сектора;

– обеспечение санации банков, испытывающих трудности, но важных с точки зрения общей устойчивости банковской системы.

В условиях модернизации Российской экономики необходим эффективный финансовый механизм, стимулирующий вкладывать капитал в инвестиции и инновации. В России расходы на инновации на порядок ниже, чем в других рыночных экономиках. Вместе с тем, важно положительно оценить конкретные шаги российского правительства в направлении формированию предпринимательского интереса в модернизации с помощью фискальных льгот инновационному бизнесу, со финансирования НИОКР,

поощрения исследовательских университетов. Создан инновационный центр "Сколково" как модель прорыва российской экономики, на базе которого будут развиваться высокотехнологичные направления модернизации: энергетика, IT, телекоммуникации, биомедицинские технологии и ядерные технологии.

Проблема «длинных денег» – важнейшая стратегическая проблема финансового сектора и всей экономики России в течение всей постсоветской истории, которая останется до конца нерешенной еще, по крайней мере, десяти ближайших лет. Мы не можем решить ее так, как решали в 30-е годы XX века, но можем использовать опыт Российской империи конца XIX века.

В данной статье рассмотрены четыре финансовых инструмента для модернизации Российской экономики: средства предприятий, средства государства, средства населения, иностранные инвестиции. Первых трех заведомо недостаточно, но это не означает, что не нужно усилий по их привлечению и правильному использованию.

Проанализируем финансовые инструменты модернизации Российской экономики более подробно.

Средства иностранных инвесторов. Важнейший ресурс для модернизации иностранные инвестиции. Потребуется максимизация объема прямых и консервативных портфельных долгосрочных инвестиций как главного и необходимого источника модернизации. При этом основным инструментом стимулирования прямых вложений иностранных частных компаний и фондов и прихода в Россию консервативных портфельных инвесторов (в первую очередь пенсионных фондов) является кардинальное улучшение инвестиционного климата в стране. Об улучшении инвестиционного климата говорится уже почти 20 лет.

Это потенциально неограниченный источник, который можно задействовать только при условиях кардинального повышения эффективности государства и улучшения инвестиционного климата, отказа от идеологии самоизоляции. Обязательное условие – достижение национальным финансовым рынком формы международного финансового центра (МФЦ).

Средства населения. Вторым по значимости ресурсом (после иностранных инвестиций) могут стать средства населения. Сегодня этот потенциальный ресурс модернизации в целом недостаточен относительно реальных потребностей в средствах.

Кроме того, этот ресурс дополнительно уменьшен вследствие того факта, что сбережения населения имеют серьезные структурные дисбалансы:

– выше нормы доли инвестирования в недвижимость, покупки наличной валюты, сбережений в наличных рублях;

– ниже нормы доля инвестиций в ценные бумаги, инструменты коллективных инвестиций и в банковские вклады.

В среднесрочной перспективе сбережения населения достаточны для умеренного сбалансированного роста в условиях отказа от модернизации, но недостаточны для модернизации. Структурные перекосы могут быть исправлены активной экономической политикой по стимулированию «правильных» инвестиций населения; в ее отсутствие все останется как сегодня и как ресурс модернизации средства населения будут практически незаметны.

Превращение сбережений населения в крупный и долгосрочный инвестиционный ресурс для экономики потребует ряда изменений в структуре использования населением своих доходов.

Во-первых, необходимо увеличить долю сбережений в совокупном объеме доходов населения за счет относительного снижения доли потребительских расходов. Этого можно достичь всего лишь сокращением потребительского кредитования за счет той части кредитов, которые заведомо не могут быть возвращены.

Во-вторых, нужно перераспределить потоки сбережений: увеличить объем инвестиций в инструменты финансового рынка за счет сокращения спроса населения на наличные деньги (доля наличных денег в обращении в России – наивысшая среди крупных стран) и за счет снижения доли недвижимости в инвестициях населения (в том числе через секьюритизацию недвижимых активов).

Вместе с тем не следует переоценивать сбережения населения как ресурс для модернизации – этот ресурс строго ограничен, и его объем не позволит наполнить пенсионную систему и финансовые рынки до уровня развитых стран.

Средства предприятий. Этот ресурс заведомо недостаточен не только для модернизации, но и для расширенного воспроизводства. При условии оптимизации его использования (в том числе ликвидации оттока капитала) средства предприятий могут быть достаточны для расширенного воспроизводства с низкими темпами роста.

Средства государства. Сегодня этот ресурс достаточно крупный, но в среднесрочной перспективе недостаточный. Средства государства неэффективны в качестве источника для инвестиций, но могут быть эффективны в качестве инструмента страхования частных инвестиций (за счет создания национальной гарантийной системы и национальной компенсационной системы.

Сейчас в России возникает задача превращения инвестиционной политики в рычаг качественно нового этапа развития экономики страны в целом и ее регионов. Таким образом, в условиях масштабной модернизации Российской экономики необходимо активизировать финансовые инструменты стимулирования инвестиционной активности, с целью

повышения их сбалансированного эффекта и результативности ограниченных бюджетных ресурсов федерального и регионального уровней.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в современной российской экономике происходит модернизация финансовых инструментов и осуществляется переход к разработке новых принципов формирования финансовых инструментов. Российская экономика не справляется в необходимой мере с организацией перераспределения финансовых инструментов и их трансформацией в реальную экономику, уровень её развития не соответствует требованиям современного экономического роста. Российская экономика нуждается в создании адекватного финансового обеспечения экономического развития финансовыми инструментами модернизации.

Использованные источники:

1. Ермаков С.Л., Устинов С.В., Юденков Ю.Н. Экономика. – М: КноРус, 2013 – 271 с.
2. Иванова Е.Н. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия книгораспространения. – М: Дашков и Ко, 2012 – 303 с.
3. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Иностранные инвестиции. Учебное пособие. – М: КноРус, 2015 – 256 с.
4. Хазанович Э.С. Иностранные инвестиции. – М: КноРус, 2012 – 300 с.
5. Щабунова А.А., Ласточкина М.А., Гулин К.А. и др. Модернизация экономики региона: социокультурные аспекты. – М: ИСЭРТ РАН, 2012 – 215 с.
6. Шацкая И.В. Модернизация экономики как фактор конкурентоспособности России. – М: Синергия, 2012 – 320 с.
7. Экономика под ред. А.В. Лабудина. – Спб: Питер, 2013 – 256 с.

List of literature:

1. Ermakov S.L., Ustinov S.V., Denkov U.N. Economy. - M: KnoRus, 2013 – 271 p.
2. Ivanova E.N. Financial-economic activity of the enterprise book distribution. – M: Dashkov and Co, 2012 – 303 p.
3. Ivasenko A.G., Nikonova J.I. Foreign investment. A training manual. – M: KnoRus, 2015 – 256 p.
4. Khazanovich E. S. Foreign investment. - M: KnoRus, 2012 – 300 p.
5. Shabanova A.A., Lastochkina M.A., Gulin K.A., etc. Modernization of the economy of the region: socio-cultural aspects. - M: CEMI RAS, 2012 – 215 p.
6. Shatskaya I.V. Modernization of the economy as a factor of competitiveness of Russia. - M: Synergy, 2012 – 320 p.
7. Economics ed Labutina. - Saint Petersburg: Piter, 2013 – 256 p.

УДК 336

Егоров Ю.Н., доктор экономических наук
доцент
кафедра «Маркетинга и коммерци»
Матвеева К.С.
магистр 3 курса
«Финансы и кредит»
Московский технологический университет
Россия, г. Москва

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ЧАСТЬ 2

Аннотация. Анализируется суть процессов диверсификации, модернизации, инноватизации, также выявляется соподчиненность и взаимосвязь этих понятий. Принципиальным является вопрос о готовности современной России к инновационной диверсификации хозяйства. Другими словами позволяет ли имеющийся уровень модернизации РФ обеспечить путем диверсификации переход к новым формам инновационного развития.

Ключевые слова: диверсификация, слияние, поглощение, модернизация, институционная модернизация, технологическая модернизация, инноватизация.

Egorov Yu. N., doctor of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of "Marketing and Commerce"
Moscow technological University
Russia, Moscow
Matveeva K. S.
magistr
3 course "Finance and credit"
Moscow technological University
Russia, Moscow

FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE RUSSIAN ECONOMY MODERNIZATION

Abstract. The essence of processes of diversification, modernization, an innovatization is analyzed, hierarchy and interrelation of these concepts also comes to light. The question of readiness of modern Russia for innovative diversification of economy is basic. In other words whether allows to provide the available level of modernization of the Russian Federation by diversification transition to new forms of innovative development.

Keywords: diversification, merge, absorption, modernization, institutional modernization, technological modernization, innovatization.

Диверсификация в широком понимании – это разнообразие и обогащение всех сфер хозяйственной жизни и право демократического добровольного выбора физическими и юридическими лицами любой из имеющихся форм деятельности, если это не нарушает принятых в стране законов. Конкретно диверсификация охватывает институционную сферу (в первую очередь форм собственности и моделей управления этой собственности),диверсификацию и обогащение расширенных факторов производства (капитала, труда, науки, образования, энергии), диверсификацию инвестиций и финансовых потоков, диверсификацию размещения производства по территории страны, обогащение продуктово – отраслевой структуры хозяйства, наконец, многообразие размеров приедприятий, (крупные, средние, мелкие) для выпуска обогащенного ассортимента товаров и услуг, конкурентоспособных на внутреннем и мировом рынках. Все перечисленные структуры балансируются рынком и регуляторами государства в целях минимазации рисков и обеспечения устойчивого экономического роста.

Следует различать два типа диверсификации первичная (номинальная, имитационная) – собирание разнопрофильных активов под одной финансовой и управленческой крышей, т.н. конгломератов, что как правило малоэффективно, особенно в долгосрочной стратегии и второй тип – концентрированное и продуктивное использование 3 – 5 специализированных активов с высокой степенью конкурентоспособности и эффективности.

На Западе в результате использования механизмов мирового рынка слияний и поглощений идет целенаправленный мониторинг отбора активов, представляющих интерес для крупных, наиболее эффективных игроков. В результате происходит процесс слияний, при котором сохраняется партнерство двух или более игроков, создаются объединения, которые часто носят временной характер. Это связанно с тем, что партнерские объединения преследуют цель захватить или расширить определенную долю рынка, привести обмен технологиями и НОУ – ХАУ для расширения линейки продукции, использующейся на рынке повышенным спросом, подготовить предпосылки для будущей стратегии поведения на мировом рынке, например в части расширения экспортного потенциала на новых рынках Партнерские соглашения – это мягкая форма диверсификации.

Что касается поглощения – это в принципе более жесткая форма объединения. Более эффективная компания покупает на рынке относительно слабую компанию, определяет наиболее перспективный актив, который присоединяет к своей компании, а остальные активы или продает, если есть покупатель или чаще всего банкротит. В итоге сильная компания становится еще слабее, а слабые активы исчезают с рынка. В динамике процесса диверсификации в зрелой рыночной экономике повышается значение

сильных, эффективных компаний и понижает роль слабых компаний. В процесс эффективной диверсификации никогда не закончится,потому что сильные игроки всегда хотят стать сильнее, а поскольку бизнес широко охватывет все большие слои населения,появлется новая группа потенциальных банкротов – новые объекты экспансии для эффективных компаний.

Россия в 1990 – е годы XX века и первое десятиление XXI века в основном закончила процесс первоначального накопления капитала и собирания активов. Российская диверсификация связанна,в основном, с консолидацией имеющихся на данный момент активов, на основе которых можно производить ликвидную продукцию и услуги, ориентированные на текущий платежеспособный спрос, в основном, на внутреннем рынке. Россия только приступила к созданию второго типа – эффективной диверсификации хозяйства, которая невозможна без коренной модернизации институциональной, технологической, кадровой, управленческой, финансовой базы экономики. Другими словами эффективная диверсификация хозяйства вряд ли в перспективе может строиться на основе сложившейся модели, в основном, сырьевой экономики.

В развитых странах запада бизнес – среда, проходя эволюционным путем через постоянное обновление общественного продукта в основном на основе модернизации расширенных факторов экономического роста создала предпосылки не только для эффективной диверсификации хозяйства, но и для перехода к новой парадигме – иновационного развития. В России пободной зрелой бизнес среды и зрелого рынка пока нет, поэтому модернизацию хозяйства предстоит проводить в более сложных условиях.

Модеринизация означает переход к новому этапу цивилизационного развития, что требует кардинального обновления всех составляющих экономического роста. При этом создаются товары и услуги, рассчитанные не только на текущий платежеспособный спрос, но и на перспективный спрос и новые рынки.

Главная проблема, с которой необходимо начинать, это институтциональная модернизация, т.е. взаимоотношения государства и бизнеса по поводу собственности, эффективности управления ею и установления прозрачных правил: кто за что отвечает в социально – эконромическом развитии. Если исходить из официальных статистических данных, то за короткий период времни в России, в результате приватизации, произошла институционная революция: частная собственность вытеснила государствееную из всех основных ресурсов экономического роста. На предприятиях частной формы собственности в 2015 г.работало почти 60% общей численности занятых в экономике (в 2014 г. –19%). Еще более разительные изменения произошли с основными фондами, 91% которых в 2013 г.находились в государственной собственности, а в 2012 г. – 22%.

Другими словами негосударственная форма собственности в основном капитале,где преобладающая роль принадлежит частной собственности, уже составляют почти 80% всего капитала.

Институционная модернизация – это процессы проникновения рыночной инфраструктуры в каждое предприятие, изменение его климата, а не просто механическая смена форм собственности.

Что касается моделей управления государственной и частной собственностью, то не вдаваясь в подробности, можно констатировать: российское государство обязано устранить присуще ему избыточные функции управления в хозяйстве в целом, определиться с управлениями ФГУП,ами и ГУП,ами и предприятиями со смешанной государственно – частной собственностью, установить предсказуемые партнерские отношения с частным бизнесом.

Технологическая модернизация. В оценках экспертов и специалистов преобладают негативные оценки состояния технологической базы российского хозяйства: рост морального и физического износа оборудования и громадной удельный вес полностью изношенных основных фондов.

Бизнес – компании давно разделились на две группы: тех, которые приспособились к конкуренции на рынке и тех, которые только выживают. Число и доля убыточных предприятий и организаций велико (в 2013 г. их было 37,9%,в 2014 г. – 25,5 %, в 2015 г. – 28, 3 %), т.е. почти 30% экономики работает в убытке страны; эти предприятия – потенциальные банкроты.

Инноватизация экономики или повышение инновационной активности измеряется разными показателями, но 4 из них – обощающие: затраты на исследования и разработки (Иир) по отношению к ВВП (3% считается хорошим уровнем для развитых стран, развивающихся - редко превышает 1%); число патентов на 1 млн. жителей страны – респондента, зарегистрированных в США (в число инновацинно – активных стран входят 24 страны, где число патентов превышает 20; Россия не попала в их число); объем инновацинной продукции в общем объеме продукции (30 – 40% считается минимально достаточным для ведущей роли фирм инноваторов в развитых странах; доля высокотехнологической продукции в экспорте страны (30% - хороший показатель, но могут быть вариатны по секторам хозяйства).

Диверсификация хозяйства на основе перехода от экспортно – сырьевой к инновацинной экномике рассматривается, как общемировая тенденция, которая должна найти свое место и в России. В долгосрочном плане это реально, но России для этого перехода нало разработать необходимые институты и механизмы инновацинного вектора развития.

Использованные источники:

1. Ермаков С.Л., Устинов С.В., Юденков Ю.Н. Экономика. – М: КноРус, 2013 – 271 с.

2. Иванова Е.Н. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия книгораспространения. – М: Дашков и Ко, 2012 – 303 с.
3. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Иностранные инвестиции. Учебное пособие. – М: КноРус, 2015 – 256 с.
4. Хазанович Э.С. Иностранные инвестиции. – М: КноРус, 2012 – 300 с.
5. Щабунова А.А., Ласточкина М.А., Гулин К.А. и др. Модернизация экономики региона: социокультурные аспекты. – М: ИСЭРТ РАН, 2012 – 215 с.
6. Шацкая И.В. Модернизация экономики как фактор конкурентоспособности России. – М: Синергия, 2012 – 320 с.
7. Экономика под ред. А.В. Лабудина. – Спб: Питер, 2013 – 256 с.

List of literature:

1. Ermakov S.L., Ustinov S.V., Denkov U.N. Economy. - M: KnoRus, 2013 – 271 p.
2. Ivanova E.N. Financial-economic activity of the enterprise book distribution. – M: Dashkov and Co, 2012 – 303 p.
3. Ivasenko A.G., Nikonova J.I. Foreign investment. A training manual. – M: KnoRus, 2015 – 256 p.
4. Khazanovich E. S. Foreign investment. - M: KnoRus, 2012 – 300 p.
5. Shabanova A.A., Lastochkina M.A., Gulin K.A., etc. Modernization of the economy of the region: socio-cultural aspects. - M: CEMI RAS, 2012 – 215 p.
6. Shatskaya I.V. Modernization of the economy as a factor of competitiveness of Russia. - M: Synergy, 2012 – 320 p.
7. Economics ed Labutina. - Saint Petersburg: Piter, 2013 – 256 p.

Егорова М.Н.
магистрант 2 года обучения
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КИНОТЕАТРОВ

В статье рассматривается маркетинг, применяемый в деятельности кинотеатров. Анализируется маркетинговая цель развития кинотеатров. Приводится аргумент для разработки эффективной маркетинговой стратегии для всех кинотеатров, включая маленьких кинотеатров.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая цель, маркетинговая стратегия, кинорынок, кинотеатры.

MARKETING STRATEGY OF DEVELOPMENT CINEMAS

The article deals with marketing which used in the activity of cinemas. It is analyzed the marketing purpose of cinemas. It is structured argument for developing an effective marketing strategy for all cinemas including small

cinemas.

Key words: marketing, marketing purpose, marketing strategy, film market, cinemas.

В современном кинорынке сложилось четкое понимание того, что сформировать эффективное репертуарное планирование с экономической точки зрения – это половина успеха. Оставшаяся половина успеха кроится в необходимости найти кинозрителя именно под определенный фильм. Для того, чтобы привлечь кинозрителя, кинотеатры должны использовать маркетинговую стратегию.

Многие кинотеатры не используют маркетинг в своей деятельности по следующим основным причинам:

- Большинство кинотеатров считают, что маркетинг должен быть у крупных сетей кинотеатров;
- Некоторые крупные сетей используют маркетинг на этапе планирования открытия кинотеатра. Затем меньшинство из этих крупных сетей ведет постоянную активную маркетинговую политику;
- Коммерческие кинотеатры не имеют отдела маркетинга. В основном, маркетинговые функции выполняются сотрудниками, ответственными за кинопрокат.

Для сформирования маркетинговой цели кинотеатра влияют его имидж, традиции, форма управления, система финансирования, так как в России функционируют две формы существования кинотеатров: коммерческие и некоммерческие [1].

Целью коммерческого кинопроката является увеличение прибыли, в то время как целью некоммерческого кинопроката является пропаганда культуры [1].

Стандартной стратегической маркетинговой целью кинотеатров является привлечение новой аудитории.

Бюджет некоммерческих кинотеатров не предусматривает затраты на продвижения. Они используют средства маркетинговых коммуникаций, которые не требуют больших вложений в виде интернета и социальных сетей и «сарафанный эффект». А для того, чтобы повысить «сарафанный эффект» необходимо проводить нестандартные методы продвижения, тем самым впечатляя кинозрителей.

Таким образом, маркетинговые средства для формирования эффективной маркетинговой стратегии должны быть обусловлены исходя из формы управления кинотеатров.

Использованные источники:

1. Бычкова Н.В. Цели и средства маркетинга в коммерческих и некоммерческих кинотеатрах. // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Познание. 2015. № 2 (41). С. 19-22.

УДК 336

Егоров Ю.Н., доктор экономических наук
доцент
кафедра «Маркетинга и коммерци»
Матвеева К.С.
магистр 3 курса
«Финансы и кредит»
Московский технологический университет
Россия, г. Москва

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Анализируется суть процессов диверсификации, модернизации, инноватизации, также выявляется соподчиненность и взаимосвязь этих понятий. Принципиальным является вопрос о готовности современной России к инновационной диверсификации хозяйства. Другими словами позволяет ли имеющийся уровень модернизации РФ обеспечить путем диверсификации переход к новым формам инновационного развития.

Ключевые слова: диверсификация, слияние, поглощение, модернизация, институционная модернизация, технологическая модернизация, инноватизация.

Egorov Yu. N., doctor of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of "Marketing and Commerce"
Moscow technological University
Russia, Moscow
Matveeva K. S.
magistr
3 course "Finance and credit"
Moscow technological University
Russia, Moscow

FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE RUSSIAN ECONOMY MODERNIZATION

Abstract. The essence of processes of diversification, modernization, an innovatization is analyzed, hierarchy and interrelation of these concepts also comes to light. The question of readiness of modern Russia for innovative diversification of economy is basic. In other words whether allows to provide the available level of modernization of the Russian Federation by diversification transition to new forms of innovative development.

Keywords: diversification, merge, absorption, modernization, institutional modernization, technological modernization, innovatization.

Диверсификация в широком понимании – это разнообразие и

обогащение всех сфер хозяйственной жизни и право демократического добровольного выбора физическими и юридическими лицами любой из имеющихся форм деятельности, если это не нарушает принятых в стране законов. Конкретно диверсификация охватывает институционную сферу (в первую очередь форм собственности и моделей управления этой собственности),диверсификацию и обогащение расширенных факторов производства (капитала, труда, науки, образования, энергии), диверсификацию инвестиций и финансовых потоков, диверсификацию размещения производства по территории страны, обогащение продуктово – отраслевой структуры хозяйства, наконец, многообразие размеров приедприятий, (крупные, средние, мелкие) для выпуска обогащенного ассортимента товаров и услуг, конкурентоспособных на внутреннем и мировом рынках. Все перечисленные структуры балансируются рынком и регуляторами государства в целях минимазации рисков и обеспечения устойчивого экономического роста.

Следует различать два типа диверсификации первичная (номинальная, имитационная) – собирание разнопрофильных активов под одной финансовой и управленческой крышей, т.н. конгломератов, что как правило малоэффективно, особенно в долгосрочной стратегии и второй тип – концентрированное и продуктивное использование 3 – 5 специализированных активов с высокой степенью конкурентоспособности и эффективности.

На Западе в результате использования механизмов мирового рынка слияний и поглощений идет целенаправленный мониторинг отбора активов, представляющих интерес для крупных, наиболее эффективных игроков. В результате происходит процесс слияний, при котором сохраняется партнерство двух или более игроков, создаются объединения, которые часто носят временной характер. Это связанно с тем, что партнерские объединения преследуют цель захватить или расширить определенную долю рынка, привести обмен технологиями и НОУ – ХАУ для расширения линейки продукции, использующейся на рынке повышенным спросом, подготовить предпосылки для будущей стратегии поведения на мировом рынке, например в части расширения экспортного потенциала на новых рынках Партнерские соглашения – это мягкая форма диверсификации.

Что касается поглощения – это в принципе более жесткая форма объединения. Более эффективная компания покупает на рынке относительно слабую компанию, определяет наиболее перспективный актив, который присоединяет к своей компании, а остальные активы или продает, если есть покупатель или чаще всего банкротит. В итоге сильная компания становится еще слабее, а слабые активы исчезают с рынка. В динамике процесса диверсификации в зрелой рыночной экономике повышается значение сильных, эффективных компаний и понижает роль слабых компаний. В

процесс эффективной диверсификации никогда не закончится,потому что сильные игроки всегда хотят стать сильнее, а поскольку бизнес широко охватывет все большие слои населения,появлется новая группа потенциальных банкротов – новые объекты экспансии для эффективных компаний.

Россия в 1990 – е годы XX века и первое десятиление XXI века в основном закончила процесс первоначального накопления капитала и собирания активов. Российская диверсификация связанна,в основном, с консолидацией имеющихся на данный момент активов, на основе которых можно производить ликвидную продукцию и услуги, ориентированные на текущий платежеспособный спрос, в основном, на внутреннем рынке. Россия только приступила к созданию второго типа – эффективной диверсификации хозяйства, которая невозможна без коренной модернизации институциональной, технологической, кадровой, управленческой, финансовой базы экономики. Другими словами эффективная диверсификация хозяйства вряд ли в перспективе может строиться на основе сложившейся модели, в основном, сырьевой экономики.

В развитых странах запада бизнес – среда, проходя эволюционным путем через постоянное обновление общественного продукта в основном на основе модернизации расширенных факторов экономического роста создала предпосылки не только для эффективной диверсификации хозяйства, но и для перехода к новой парадигме – иновационного развития. В России пободной зрелой бизнес среды и зрелого рынка пока нет, поэтому модернизацию хозяйства предстоит проводить в более сложных условиях.

Модеринизация означает переход к новому этапу цивилизационного развития, что требует кардинального обновления всех составляющих экономического роста. При этом создаются товары и услуги, рассчитанные не только на текущий платежеспособный спрос, но и на перспективный спрос и новые рынки.

Главная проблема, с которой необходимо начинать, это институтциональная модернизация, т.е. взаимоотношения государства и бизнеса по поводу собственности, эффективности управления ею и установления прозрачных правил: кто за что отвечает в социально – эконромическом развитии. Если исходить из официальных статистических данных, то за короткий период времни в России, в результате приватизации, произошла институционная революция: частная собственность вытеснила государствееную из всех основных ресурсов экономического роста. На предприятиях частной формы собственности в 2015 г.работало почти 60% общей численности занятых в экономике (в 2014 г. –19%). Еще более разительные изменения произошли с основными фондами, 91% которых в 2013 г.находились в государственной собственности, а в 2012 г. – 22%. Другими словами негосударственная форма собственности в основном

капитале,где преобладающая роль принадлежит частной собственности, уже составляют почти 80% всего капитала.

Институционная модернизация – это процессы проникновения рыночной инфраструктуры в каждое предприятие, изменение его климата, а не просто механическая смена форм собственности.

Что касается моделей управления государственной и частной собственностью, то не вдаваясь в подробности, можно констатировать: российское государство обязано устранить присуще ему избыточные функции управления в хозяйстве в целом, определиться с управлениями ФГУП,ами и ГУП,ами и предприятиями со смешанной государственно – частной собственностью, установить предсказуемые партнерские отношения с частным бизнесом.

Технологическая модернизация. В оценках экспертов и специалистов преобладают негативные оценки состояния технологической базы российского хозяйства: рост морального и физического износа оборудования и громадной удельный вес полностью изношенных основных фондов.

Бизнес – компании давно разделились на две группы: тех, которые приспособились к конкуренции на рынке и тех, которые только выживают. Число и доля убыточных предприятий и организаций велико (в 2013 г. их было 37,9%,в 2014 г. – 25,5 %, в 2015 г. – 28, 3 %), т.е. почти 30% экономики работает в убытке страны; эти предприятия – потенциальные банкроты.

Инноватизация экономики или повышение инновационной активности измеряется разными показателями, но 4 из них – обощающие: затраты на исследования и разработки (Иир) по отношению к ВВП (3% считается хорошим уровнем для развитых стран, развивающихся - редко превышает 1%); число патентов на 1 млн. жителей страны – респондента, зарегистрированных в США (в число инновацинно – активных стран входят 24 страны, где число патентов превышает 20; Россия не попала в их число); объем инновацинной продукции в общем объеме продукции (30 – 40% считается минимально достаточным для ведущей роли фирм инноваторов в развитых странах; доля высокотехнологической продукции в экспорте страны (30% - хороший показатель, но могут быть вариатны по секторам хозяйства).

Диверсификация хозяйства на основе перехода от экспортно – сырьевой к инновацинной экномике рассматривается, как общемировая тенденция, которая должна найти свое место и в России. В долгосрочном плане это реально, но России для этого перехода нало разработать необходимые институты и механизмы инновацинного вектора развития.

Использованные источники:

1. Ермаков С.Л., Устинов С.В., Юденков Ю.Н. Экономика. – М: КноРус, 2013 – 271 с.

2. Иванова Е.Н. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия книгораспространения. – М: Дашков и Ко, 2012 – 303 с.
3. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Иностранные инвестиции. Учебное пособие. – М: КноРус, 2015 – 256 с.
4. Хазанович Э.С. Иностранные инвестиции. – М: КноРус, 2012 – 300 с.
5. Щабунова А.А., Ласточкина М.А., Гулин К.А. и др. Модернизация экономики региона: социокультурные аспекты. – М: ИСЭРТ РАН, 2012 – 215 с.
6. Шацкая И.В. Модернизация экономики как фактор конкурентоспособности России. – М: Синергия, 2012 – 320 с.
7. Экономика под ред. А.В. Лабудина. – Спб: Питер, 2013 – 256 с.

List of literature:

1. Ermakov S.L., Ustinov S.V., Denkov U.N. Economy. - M: KnoRus, 2013 – 271 p.
2. Ivanova E.N. Financial-economic activity of the enterprise book distribution. – M: Dashkov and Co, 2012 – 303 p.
3. Ivasenko A.G., Nikonova J.I. Foreign investment. A training manual. – M: KnoRus, 2015 – 256 p.
4. Khazanovich E. S. Foreign investment. - M: KnoRus, 2012 – 300 p.
5. Shabanova A.A., Lastochkina M.A., Gulin K.A., etc. Modernization of the economy of the region: socio-cultural aspects. - M: CEMI RAS, 2012 – 215 p.
6. Shatskaya I.V. Modernization of the economy as a factor of competitiveness of Russia. - M: Synergy, 2012 – 320 p.
7. Economics ed Labutina. - Saint Petersburg: Piter, 2013 – 256 p.

УДК 331.1

Едалова Е.С.
ассистент
кафедра менеджмента и инновационных технологий
Ханина А.В., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента и инновационных технологий
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

В статье рассматривается понятие мотивации персонала. Анализ типов организационных инноваций позволил сопоставить организационные инновации с уровнями потребностей А. Маслоу и сделать вывод о влиянии организационных инноваций на повышение уровня мотивации персонала всех типов организаций.

Ключевые слова: организационные инновации, мотивация,

инновационная деятельность

ORGANIZATIONAL INNOVATION AS A TOOL FOR IMPROVEMENT OF PERSONNEL MOTIVATION

The article discusses the concept of motivation. Analysis of the types of organizational innovation has allowed to compare levels of organizational innovation with the needs of Maslow and draw a conclusion about the impact of organizational innovation to improve the level of motivation of the personnel of all types of organizations.

Keywords: organizational innovation, motivation, innovation

Переход на инновационный путь развития требует от руководителей организаций всех сфер экономической деятельности достижения высоких результатов своей деятельности, повышения прибыльности и конкурентоспособности. Достичь высоких показателей деятельности возможно только при наличии достойных высококвалифицированных кадров. В условиях жесткой конкуренции на рынке труда возникает потребность в привлечении и удержании кадров, возможное на сегодняшний день только за счет повышения уровня мотивации сотрудников.

Понятие «мотивация» включает в себя некий процесс, побуждающий работников к повышению эффективности труда посредством применения различных стимулов и мотивов в целях удовлетворения личных потребностей и интересов, совпадающих с миссией и целями организации[102].

Основу современных принципов мотивации труда положила теория потребностей А. Маслоу. Она включает в себя пять уровней потребностей:

1. Физиологические потребности.
2. Потребности в безопасности и защищенности.
3. Социальные потребности.
4. Потребности в признании и уважении.
5. Потребность в самовыражении.

Все уровни потребностей должны удовлетворяться в строгой последовательности. Если с физиологическими потребностями и потребностями в безопасности и защищенности все понятно, они являются самыми сильными и без их удовлетворения не стоит переходить к высшим уровням потребностей, то остальные потребности на сегодняшний день приобретают большую значимость в условиях столь жестокой конкуренции, когда помимо материального стимулирования работники нуждаются в чем-то большем, а именно в социальном стимулировании. Достичь

[102] Едалова Е.С., Ханина А.В. Мотивация научно-педагогических сотрудников, как фактор повышения производительности труда в инновационной России // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2015/06/55100 (дата обращения: 22.11.2016).

удовлетворения высших уровней потребностей возможно посредством внедрения в организациях всех сфер экономической деятельности организационных инноваций, поскольку они в первую очередь затрагивают персонал и организацию работ.

Организационные инновации представляют собой внедрение нового организационного метода в деловой практике предприятия, в организации рабочих мест или внешних связей, ранее не использовавшегося предприятием и являющегося результатом реализации стратегических решений руководства[103].

Организационные инновации в организации рабочих мест подразумевают внедрение новых методов разделения ответственности и права принятия управленческих решений между сотрудниками при организации рабочих процессов, делегирования полномочий и кооперации труда[104].

Во внешних связях предприятия под организационными инновациями понимается внедрение новых способов организации во взаимоотношениях с другими предприятиями или государственными организациями, подразумевающих установление новых форм сотрудничества с научно-исследовательскими организациями или заказчиками[105].

Организационные инновации классифицируются руководством Осло на 12 видов:

1. Новая или значительно измененная корпоративная стратегия;
2. Современные методы управления на основе информационных технологий;
3. Новые или значительно измененные организационные структуры;
4. Нововведения в использовании смежного рабочего времени;
5. Современные методы контроля качества, сертификация товаров, работ и услуг;
6. Современные методы логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих;
7. Специализированные подразделения по проведению исследований и разработок, практической реализации научно-технических достижений;
8. Корпоративные системы управления знаниями;
9. Меры по развитию персонала;
10. Новые формы стратегических альянсов, партнерств и прочих кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками, российскими и зарубежными производителями;

[103] Чуракова Е.Ю. Организационные инновации: сущность и специфические черты. // Вестник Ижевского государственного технического университета имени М. Т. Калашникова. – 2013. – № 1. – С. 55-57.
[104] Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – М., 2010. – 107 с.
[105] Там же.

11. Передача ряда функций и бизнес-процессов специализированному подрядчику (аутсорсинг);

12. Прочие организационные инновации.

По мнению авторов, некоторые виды организационных инноваций могут быть соотнесены с уровнями потребностей А. Маслоу (табл. 1).

Таблица 1

Соотношение организационных инноваций с уровнями потребностей А. Маслоу

Потребности	Возможность удовлетворения потребностей	Организационные инновации, удовлетворяющие потребности
Физиологические потребности	Заработная плата, премии, доплаты, бонусы, иные выплаты	-
Потребности в безопасности и защищенности	Социальные пакет, социальное страхование	- Современные методы управления на основе информационных технологий; - Новые или значительно измененные организационные структуры; - Современные методы контроля качества, сертификация товаров, работ и услуг;
Социальные потребности	Поддержка и дружеское отношение коллег	1. - Новая или значительно измененная корпоративная стратегия; 2. - Современные методы управления на основе информационных технологий; - Новые или значительно измененные организационные структуры; 3. - Нововведение в использовании смежного рабочего времени
Потребности в признании и уважении	Уважение коллег и руководства	13. - Корпоративные системы управления знаниями; 14. - Меры по развитию персонала;
Потребности в самовыражении	Возможность проявить себя	15. - Корпоративные системы управления знаниями; - Меры по развитию персонала

Как видно из таблицы, все потребности, за исключением физиологических могут быть удовлетворены за счет внедрения организационных инноваций, в связи с чем, внедрение новых организационных методов в деловую практику предприятия и в организацию рабочих мест может стать инструментом повышения мотивации персонала. Также стоит отметить, что для эффективного управления инновационной деятельностью в организации требуется обобщение результатов работы всех бизнес-единиц, каждого вида деятельности, их структурирования, оценки, выделения будущих направлений действий. Организационные инновации на основе передовых методических подходов выводят на новый уровень управляемость организациями в целом и каждым конкретным отделом в

частности. Важно осуществлять целенаправленный поиск актуальных в практическом плане разработок в области менеджмента и изучать возможности их приложения к деятельности всех типов организаций.

Использованные источники:

1. Едалова Е.С., Ханина А.В. Мотивация научно-педагогических сотрудников, как фактор повышения производительности труда в инновационной России // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2015/06/55100 (дата обращения: 22.11.2016).
2. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – М., 2010. – 107 с.
3. Чуракова Е.Ю. Организационные инновации: сущность и специфические черты. // Вестник Ижевского государственного технического университета имени М. Т. Калашникова. – 2013. – № 1. – С. 55-57.

УКД: 336.74

Елаева А. Э.
студент 4 курса
факультет «инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛИЧНО-ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ

Автор предлагаемой статьи ставил своей целью, опираясь на опубликованные источники, с учетом имеющейся исследовательской литературы, рассмотреть проблемы и перспективы развития наличного денежного оборота в России, подчеркивается особая роль наличных денег в отечественной экономики и приводится их сравнение с безналичным расчетом.

Ключевые слова : денежно-кредитные отношения, монетарная политика, наличные деньги.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF CASH CIRCULATION IN RUSSIA

The author of the present article was aimed at, relying on published sources, based on existing research literature, to consider the problems and prospects of cash circulation in Russia, emphasizes the role of cash in the domestic economy and how they compare with Bank transfer.

Key words : monetary and credit relations, monetary policy, cash.

Экономика любой страны, в том числе и России, не может обойтись без наличных денег. Даже самые развитые в области банковских технологий

страны уделяют большое внимание данной составляющей денежной массы.

Интерес стран в развитии налично-денежного обращения обоснован различными экономическими и политическими причинами, к примеру, такими как стабильный доход в бюджет, который приносит эмиссия денег, или стабилизация национальной финансовой системы.

В нашей стране важность стабильного функционирования налично-денежного обращения находит своё отражение в ряде нормативно-правовых документов – прежде всего в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики», согласно которым изменение объёма и структуры денежного оборота является важным фактором, определяющим развитие экономики, а также в «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года», согласно которым развитие денежно-кредитной сферы является важнейшим фактором решения ряда социальных задач.

В условиях развития электронных технологий, которое началось с середины прошлого века и активно продолжается в настоящее время, некоторые эксперты считают, что наличные деньги будут постепенно исчезать и в будущем их место полностью займут безналичные платежные инструменты – платежные карты, электронные кошельки.

И хотя со временем происходит увеличение количества операций, которые проводятся с помощью безналичного расчета и электронных платежей, в России в настоящее время основным платежным инструментом остаются все же наличные деньги, о чем свидетельствует статистика: доля наличных расчетов в объеме розничных операций хоть и снижается, но остается высокой. По данным исследований которые проводит Банк России для получения более точной оценки роли наличных денег в экономике страны, объем наличных денег в обращении за 2016 год уменьшился на 100 млрд рублей и на 1 ноября 2016 года составил 7,3 трлн рублей.

Проводя сравнительный анализ, можно сказать, что не только в нашей стране, но и в большинстве зарубежных развитых стран, таких как, к примеру, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, США, в которых электронные средства платежа существуют уже несколько десятилетий, потенциал, заложенный в наличных деньгах, совсем не исчерпан и также наблюдается увеличение количества наличных денег в обращении.

Столь высокий показатель востребованности наличных денег в нашей стране объясняется тем, что, несмотря на все преимущества электронных платежей, которые стимулируют население корректировать свои платежные предпочтения, у наличных денег также имеются неоспоримые преимущества, благодаря которым наличные деньги долго еще нельзя будет заменить. Такими преимуществами, в частности, являются: моментальное осуществление расчетов; отсутствие необходимости в специальной

инфраструктуре; легкость применения всем населением; анонимность использования; психологический аспект – население России привыкло рассчитываться наличными и уже не представляют себе существование без них.

Также, не стоит забывать, что в российском обществе наблюдается недостаточно высокий уровень финансовой грамотности, что подтверждают и международные исследования – среди взрослого населения всего 38% являются финансово грамотными. Это создает значительные преграды для распространения электронных средств платежа как аналога наличным деньгами. Поэтому для того, чтобы переориентировать население России на использование электронных средств платежа необходимо достаточно большое количество времени и немалые усилия.

Банк России регулярно проводит работу, направленную на развитие безналичных розничных платежей и ограничение налично-денежного оборота. При этом, одним из важных факторов сокращения расчетов наличностью и развития безналичных расчетов выступает развитие российского рынка платежных карт. При увеличении числа банковских карт соответственно произошло и увеличение количества банкоматов в ходе развития инфраструктуры электронных платежей: по их количеству на тысячу человек Россия в настоящее время занимает одно из первых мест в Европе – 1,3 банкомата на тысячу жителей, в то время как, например, в Великобритании и Германии в среднем 1 банкомат на тысячу жителей. При этом необходимо также сказать, что зачастую население использует банкоматы лишь для снятия наличных денег, поэтому происходит возрастание спроса на наличные деньги и, соответственно, повышаются требования к их качеству.

Таким образом, наличный денежный оборот остается важнейшей частью экономики нашей страны и основой ее социальной стабильности. Учитывая опыт всех государств, можно сказать, что вне зависимости от уровня развития рыночной экономики и преобладания в денежно-кредитных системах инструментов безналичных расчетов, потребность в наличных деньгах все еще сохраняется.

Хотя в последнее время, в условиях быстрого развития информационных технологий, имеются возможности для расширения безналичных расчетов, никто всерьез не говорит о полном отмирании наличных денег. Это объясняется их уникальными свойствами, которыми не обладает ни один другой платежный инструмент: скорость, надежностью и доступностью, а также анонимностью, – при относительной дешевизне и простоте наличных расчетов.

Что касается часто поднимающегося вопроса противопоставления наличных и безналичных платежей или в целом современных технологий, то он является абсолютно некорректным, так как обслуживание наличных денег

и вызовы, которые стоят перед наличными деньгами, требуют применения высоких технологий. Поэтому Банком России постоянно осуществляется совершенствование организации наличного денежного обращения и применяется комплекс мер для решения возникающих проблем.

Использованные источники:

1. Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России). Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс].
2. Юров А.В. Состояние наличного денежного обращения в России на современном этапе // А.В. Юров // Деньги и кредит. – 2015. – №4.
3. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 1. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 167 с.

УКД: 336.02

Елаева А. Э.
студент 4 курса
факультет «инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕЙТЕРНА НА ПОСТУ МИНИСТРА ФИНАНСОВ

Автор предлагаемой статьи ставил своей целью, опираясь на опубликованные источники, с учетом имеющейся исследовательской литературы, показать специфику деятельности М.Х. Рейтерна на посту министра финансов. Рейтерн являлся первым министром финансов, которому предстояло действовать в новых условиях времён Великих реформ, главной из них была отмена крепостного права.

Ключевые слова : М.Х. Рейтерн, финансовая политика, доход, расход, реформы.

ACTIVITIES OF REITERN FOR THE POST OF FINANCE MINISTER

The author of the present article was aimed at, relying on published sources, based on existing research literature, to show the specifics of M. H. Reitern for the post of Finance Minister. Reitern, was the first Minister of Finance, who was to act under the new conditions of the Great reforms, chief among them was the abolition of serfdom .

Key words : M. H. Reitern, financial policy, income, consumption, reforms.

Михаил Христофорович Рейтерн, родился в дворянской семье, занял кресло министра финансов в возрасте 42 лет. К этому времени за его плечами были обучение в Царскосельском лицее, служба в министерствах

юстиции, морском, управление делами комитета железных дорог. Карьеру Рейтерн начал в Особенной канцелярии по кредитной части министерства финансов, но вскоре перешел в министерство юстиции. В 1859 г. он был назначен сначала членом Совета министра финансов, а в 1860 г. – управляющим Комитета министров. В начале 1862 г. Рейтерн уже председатель Комиссии по пересмотру системы податей и сборов, затем, после отставки министра финансов Княжевича, занимает должность управляющего министерством.

23 января 1862 г. ему было вверено управление Министерством финансов. По своей компетентности в финансовых делах и предприимчивости он был одним из выдающихся министров. К сроку назначения министром за ним твердо закрепилась репутация ведающего финансиста, приверженца либеральных реформ и политики поддержки частного предпринимательства.

Первый период министерства Рейтерна (1862-1866) вряд ли возможно назвать удачным. Государственный долг к 1866 г. возрос до 1 миллиарда 694 миллионов рублей, целый ряд обстоятельств, как объективных, так и субъективных, привел страну к финансовому кризису. Деятельность министерства финансов и лично Рейтерна стала мишенью беспощадной критики со стороны общественного мнения.

С целью оправдаться и восстановить пошатнувшийся репутации министр в сентябре 1866 г. подготовил программную записку, в которой были названы следующие задачи деятельности финансового управления:

1) устранение неразменных бумажных денег;

2) улучшение торгового баланса за счет увеличения экспорта и сокращения импорта;

3) создание сети железных дорог при широком привлечении частных инвестиций;

4) сокращение сметных расходов и уничтожение сверхсметных.

Эта программа предусматривала усиление роли государства в управлении экономикой и, в первую очередь, усиление власти самого министра. Это обстоятельство вступало в некотором роде в противоречие с либеральной концепцией развития страны, но в конечном итоге её главная цель заключалась как раз в сохранении либерального курса. Заслуга Рейтерна состояла в том, что он являлся первым министром финансов, который подчеркнул приоритетное значение экономической модернизации России.

В 1863 – 1866 гг. были проведены финансовые преобразования, целью которых являлась систематизация и централизация государственного хозяйства. Подготовка к реформам была проведена государственным контролером В.А. Татариновым, то есть Министерство финансов имело к ним опосредованное отношение, но именно в их результате министр

финансов превратился в подлинного хозяина финансов в России.

Новая финансовая система основывалась на «Правилах о составлении, утверждении и исполнении государственной росписи и финансовых смет министерств и главных управлений», принятых 22 мая 1862 года.

В июне 1863 г. были приняты новые кассовые правила. Отныне распоряжение средствами казны сосредоточилось в руках министра финансов, действия которого подлежали надзору Государственного контроля.

Важнейшим элементом новой политики, проводимой министерством финансов в 1860-е гг. стал отказ от таможенного протекционизма. В 1867 г. был разработан, и вступил в действие с 1869 г. новый фритредерский тариф. Таможенные пошлины на вывоз были большей частью отменены, а пошлины на ввоз значительно понижены. Итогом применения нового тарифа стал рост таможенных доходов с 1869 по 1874 г. на 50%.

Именно в годы, когда Рейтерн управлял министерством финансов, произошли кардинальные изменения в кредитной системе страны: казенные банки были упразднены, их место заняли частные акционерные коммерческие банки. Первым из них был Санкт-Петербургский Частный коммерческий банк, открывшийся в 1864 г.

Причастен был Рейтерн и к первой в России приватизации железных дорог: не без его участия старейшая в стране Николаевская железная дорога (Санкть-Петербург — Москва) была продана в частные руки. Железнодорожное строительство являлось главным направлением в деятельности министра финансов. С развитием ветки железных дорог должна была решиться проблема огромных расстояний, мешавших росту производительных сил страны.

Во время Рейтерна было построено 20 тысяч верст железнодорожных путей, причем большая их часть принадлежала частным акционерным обществам. Государство поддерживало инициативу частного капитала: так как акционерным обществам часто не удавалось реализовать свои капиталы размещением в акции, в 1865 г. Рейтерн принял решение строить дороги на гарантированные правительством облигации.

Точку в карьере министра финансов М.Х. Рейтерна поставила русско-турецкая война 1877-1878 гг. Он был против войны. Стремясь предотвратить грядущую финансовую катастрофу, Рейтерн представил государю подробную записку, в которой доказывал, что Россия от войны сразу и надолго потеряет все достигнутые ей, благодаря 20-летним реформам, результаты.

Раздраженный Александр II заявил Рейтерну, что из его записки следует, что проведенные реформы лишь ослабили страну. Не желая слушать оправданий министра, император указал ему, что он вызвал его не для того, чтобы узнать мнение Рейтерна, а чтобы получить средства на

покрытие будущих военных издержек.

Когда война стала неизбежной, он подал прошение об отставке, но оставался на своем посту, следуя чувству гражданского долга, вплоть до ее окончания. Политические интересы возобладали над экономическими: новая восточная война должна была смыть позор Крымской кампании.

Военные расходы поглотили с 1876 по 1878 г. свыше 888 миллионов рублей, которые могли быть покрыты лишь займами и выпуском кредитных билетов. Последних было выпущено на 300 миллионов рублей.

Итоги министерства Рейтерна по-разному оценивались общественностью. Либералы ставили ему в заслугу создание коммерческой банковской системы, создание акционерных обществ, рост железнодорожного строительства, общее развитие предпринимательства.

Консерваторы указывали на многочисленные недостатки финансовой «системы Рейтерна»: «дутость» большой части акционерных компаний, спекулятивный характер частных коммерческих банков, неоправданную дороговизну строительства железных дорог, на которой обогатилась кучка дельцов.

Использованные источники:

1. История Министерства финансов России. В 4 т., Т. II. / Авторский коллектив. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 529 с.
2. Информация официального сайта Министерства финансов РФ: http://minfin.ru/ru/ministry/museum/ministers/#ixzz4OGgSt6v4.
3. Шитов, В.Н. История финансов России: учебное пособие. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 160 с.
4. Шитов, В.Н., Кантемиров, Р.Ф. Двухвековая история российского Министерства финансов в лицах его руководителей. – Ульяновск: УлГТУ, 2003. – 95 с.

УДК 338.246.87

Емельянович А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика строительства и инвестиций»
Маркив И.А.
магистрант 1 курса
факультет «Экономики,
менеджмента и гуманитарного образования»
Новосибирский архитектурно-строительный
университет Сибстрин
Россия, г. Новосибирск

ИННОВАЦИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МЕГАПОЛИСА (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКА)

Статья посвящена поиску инновационных подходов к решению вопроса рационального использования водных ресурсов. Несмотря на расположение в Западно-Сибирском регионе, Новосибирск относится к территориям низкой водообеспеченности, что связано в большей степени с климатическими факторами региона и, в большей степени, с хозяйственной деятельностью человека. Последний фактор имеет самое негативное последствие во всех регионах, во всех странах. Данное обстоятельство привело к тому, что проблема рационального водопользования стала более актуальной, чем проблема обеспечения населения пищей.

Ключевые слова: водные ресурсы; рациональное водопользование; климатические факторы; хозяйственная деятельность человека; инновационное развитие.

Emelyanovich A.A., candidate of economics,
docent of construction economics and investment chair
Novosibirsk state architect –engineering university (Sibstrin),
Novosibirsk city
Markiv I.A.
Student of gr. 151-MAG Management Course
Novosibirsk state architect –engineering university (Sibstrin),
Novosibirsk city

INNOVATION FOR SUSTAINABLE WATER MANAGEMENT IN A MEGALOPOLIS (ON THE EXAMPLE OF NOVOSIBIRSK)

The article is devoted to finding innovative approaches to solving the problem of rational use of water resources. The property is located in the Western Siberia region, Novosibirsk refers to areas of low water availability, due largely to climatic factors of the region and, increasingly, human activities. The last factor has the most negative impact in all regions, all countries. This circumstance led to the fact that the problem of rational water management has become more

urgent than the problem of providing the population with food.

Key words: water resources; water management; climatic factors; human activities; innovation development.

Вода является основным ресурсом, жизненно необходимым как для самого факта существования человека, так и для его жизнедеятельности. Общее потребление воды в мире в тысячи раз превышает использование всех остальных видов сырья, население мира значительно легче обеспечить пищей, чем пресной водой [1]. Развитие промышленности, перевод сельского хозяйства на индустриальную основу, рост городов способствуют постоянному росту водопотребления [2]. Предприятия водо-коммунального хозяйства являются крупнейшим инфраструктурным элементом жилищно-коммунального хозяйства и играют важную роль в обеспечении нормальных условий существования населения страны и всех отраслей народного хозяйства [3]. Применение новейших технологий в области водоснабжения и водоотведения должно, с одной стороны, гарантировать потребителям качественное водоснабжение, с другой стороны, призвано решать задачу минимизации вредного воздействия деятельности человека на окружающую среду. Рациональное водопользование направлено на уменьшение потребления воды и повышение эффективности переработки сточных вод в целях ресурсосбережения, охраны природы, для повышения экономической эффективности в промышленности, жилищно-коммунальном и сельском хозяйстве [4], а в конечном итоге – для повышения уровня и продолжительности жизни населения.

В России исторически, благодаря географическому месторасположению, сложилась относительно благоприятная ситуация с водными ресурсами. Омываемая водами 12 морей, принадлежащих трем океанам, а также внутриматериковому Каспийскому морю, РФ не испытывает дефицита и в других объектах водного фонда: на территории страны насчитывается свыше 2,5 млн. больших и малых рек, более 2 млн. озер, сотни тысяч болот.

Наиболее мощными возобновляемыми источниками водных ресурсов страны являются речные стоки, почвенная влага и болота, а наибольшие запасы воды сосредоточены в ледниках, подземных водах и озерах.

В России около 90% годового речного стока приходится на бассейны Северного Ледовитого и Тихого океанов и менее 8% - на бассейны Каспийского и Азовского морей, но при этом в Каспийско-Азовском регионе проживает более 80% населения России, сосредоточена основная часть хозяйственной инфраструктуры [5]. На территории Сибирского округа находится самая крупная речная система страны – реки Енисей с Ангарой, занимающая третье место река Обь и река Иртыш. В целом же на Сибирский округ приходится 43% ресурса речного стока всей России [5].

Термальные подземные воды широко используются в целом ряде стран

для теплоснабжения и получения электроэнергии. Россия обладает значительными потенциальными ресурсами таких вод и в Сибирском регионе, но их разведанные запасы и использование очень невелики [5]. На севере Западной Сибири сосредоточены большие болотные массивы, которые являются источником питания рек, регулируют половодья и паводки, в пределах своих массивов способствуют естественному самоочищению речных вод от атмосферных и антропогенных загрязнителей и при этом имеют огромные эксплуатационные ресурсы.

Однако, при таком широко потенциале Западно-Сибирского региона, Новосибирская область относится к территориям с низкой водообеспеченностью. В маловодные периоды дефицит воды негативно отражается на состоянии окружающей природной среды и условиях социально-экономического развития [6]. В качестве основных причин, которые влияют на оценку Новосибирской области, как территории с низкой водообеспеченностью, можно назвать факторы, отраженные в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на проблемы водообеспеченности в Новосибирской области

Фактор	Причины возникновения	Возможные способы снижения действия фактора
Хозяйственная деятельность человека	11.Изъятие песчано-гравийных смесей русла реки Обь, уровень реки понижается, а водозаборы «оголяются» как следствие - вода перестаёт быть ресурсом, возобновляемым в полной мере. 2.Техногенное загрязнение открытых водоемов и подземных вод в результате выбросов различного рода токсичных отходов сельскохозяйственной и промышленной деятельности, а также жизнедеятельности населения. 3.Брошенные не ликвидированные и не законсервированные скважины, открытые устья которых представляют потенциальную угрозу природного и техногенного загрязнения либо заражения воды, которая используются для водоснабжения населенных пунктов [7]. 4.Водный кодекс РФ понизил уровень защиты: произошло уменьшение водоохранных зон – территорий, примыкающих к	1) Искусственное восполнение песчано-гравийного запаса русла рек путем восстановления запасов гравия и песка их искусственным внесением в реки ниже дамб [9]. 2) Совершенствование способов очистки отработанной воды с последующим ее использованием для орошения и прочих нужд. 3) Сокращение сброса сточных вод и расширение оборотного водоснабжения заводов на замкнутых циклах: стимулирование технологического перевооружения на производствах путем налоговых льгот, например, по налогу на прибыль и имущество, эффект от которых будет сопоставим с затратами на внедрение таких технологий.

Фактор	Причины возникновения	Возможные способы снижения действия фактора
	акватории водного объекта, на которых устанавливается специальный режим использования и охраны природных ресурсов (так, например, ранее минимальный размер водоохраной зоны по Оби доходил до 4 км, а по новой норме – до 200 м) [8].	4) Разработка программы инвентаризации брошенных скважин с целью последующей ликвидации/консервации. 5) Использования потенциальных возможностей механизма государственно-частного партнерства для решения проблем водопользования. 6) Разработка проектов, в т.ч. в рамках государственно-частного партнерства, разделения водопроводов для пищевой и промышленной воды с использованием последних технологий, указанных выше (п. 2 и п.3).
Климатические факторы	1.Потепление климата, которое на территории Сибири происходит примерно в два раза быстрее, чем в целом по земному шару [10]. 2. Новосибирская область находится в зоне рискованного земледелия с неустойчивым природным увлажнением земель вследствие нестабильных погодных условий, не совпадающих год от года (например, засушливое лето и малоснежная зима могут чередуется с годом выпадения осадков в зимний и летний период значительно превышающих норму).	1) Соблюдение международного законодательства в области водопользования. 2) Финансовая и правовая поддержка малых инновационных предприятий, занимающихся разработкой технологий водопользования и водоочистки на базе бизнес-инкубаторов с привлечением к финансированию зарубежных компаний, заинтересованных в новых технологиях. 3) Регулирование речного стока. 4) Искусственное восполнения запасов подземных вод, основанное на периодическом переводе части поверхностного стока в водоносный горизонт, где происходит накопление подземных вод для дальнейшей их эксплуатации (магазирование) за счет паводочного стока.

Фактор	Причины возникновения	Возможные способы снижения действия фактора
		4) Регулирование склонового стока и снегозадержание.

Таким образом, для преодоления неблагополучной ситуации в водохозяйственной отрасли страны необходимо обеспечить опережающее инновационное развитие научно-технической и технологической базы водохозяйственного комплекса на основе передовых мировых достижений и технологий по следующим научным направлениям [11]:

- создание методологических и технологических основ экосистемного водопользования;
- оценка ресурсов поверхностных и подземных вод в условиях изменяющегося климата и хозяйственной деятельности;
- совершенствование технологий подготовки питьевой воды;
- проведение комплексных научных исследований по повышению эффективности технологических процессов очистки и кондиционирования воды в системах сельскохозяйственного водоснабжения.
- формирование перечня наилучших существующих технологий для систем и комплексов сооружений очистки сточных вод; разработка инновационных технологий очистки сточных вод;
- разработка экологически ориентированных нормативов качества и целевого состояния водных объектов, механизмов учета факторов регионального состояния водных объектов;
- развитие методов мониторинга водных объектов.

Использованные источники:

1. Общее потребление воды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bsk.nios.ru/content/gidrografiya-i-vodnye-resursy-novosibirskoy-oblasti-glavnye-osobennosti-i-perspektivy. – Загл. с экрана (дата обращения: 22.12.2016).
2. Проблема рационального использования водных ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru-ecology.info/term/10298. – Загл. с экрана (дата обращения: 22.12.2016).
3. Кулягина Е.А. Финансовые ресурсы коммунальных предприятий в условиях реформирования жилищно-коммунального хозяйства // авторефетат дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук / Ростов-на-Дону: Изд-во РИЦ РГЭУ «РИНХ», 2008. – С. 17.
4. Определение рационального водопользования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-ratsionalnogo-ispolzovaniya-vodnyh-resursov-v-regione. – Загл. с экрана (дата обращения: 22.12.2016).
5. Суммарные водные ресурсы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecosystema.ru/07referats/vod_resource.html. – Загл. с

экрана (дата обращения: 23.12.2016).
6. Василенко В.А. Водные ресурсы Новосибирской области: проблемы и пути их решения / В.А. Василенко // Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук. – 2014. – С. 298-310.
7. Угроза природного и техногенного загрязнения (Причины возникновения) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=819762. – Загл. с экрана (дата обращения: 23.12.2016).
8. Уменьшение водоохранных зон (Причины возникновения) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ipipip.ru/vodniy-kodeks/65. – Загл. с экрана (дата обращения: 24.12.2016).
9. Искусственное восполнение песчано-гравийного запаса русла рек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vita-lity.org/blog/2015/08/11/gravel. – Загл. с экрана (дата обращения: 24.12.2016).
10. Климатические факторы. Потепление климата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lib.ieie.su/docs/2014/AktualProblRazvNovosib2014. – Загл. с экрана (дата обращения: 24.12.2016).
11. Научные направления, обеспечивающие опережающее инновационное развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hsib.msu.ru. – Загл. с экрана (дата обращения: 24.12.2016).

УДК 316.7

Еникеева А.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ КОНФЛИКТАМИ

Аннотация: *в статье рассмотрены основные способы управления конфликтами в зависимости от его вида. Автор уделяет особое внимание эффективным методикам предупреждения конфликтов, профилактике их возникновения и развития.*

Ключевые слова: *конфликт, виды конфликтов, способы управления конфликтом, методики предупреждения конфликтов.*

Конфликт – это столкновение противоположных целей, позиций, субъектов взаимодействия. Вместе с этим, конфликт является важнейшей стороной взаимодействия людей в обществе, своего рода клеточкой социального бытия. Это форма отношений между потенциальными или актуальными субъектами социального действия, мотивация которых

обусловлена противостоящими ценностями и нормами, интересами и потребностями. Существенная сторона социального конфликта состоит в том, что эти субъекты действуют в рамках некоторой более широкой системы связей, которая модифицируется (укрепляется или разрушается) под воздействием конфликта. Если интересы разнонаправлены и противоположны, то их противостояние будет обнаруживаться в массе самых разных оценок; они сами найдут для себя «поле столкновения», при этом степень рациональности выдвигаемых притязаний будет весьма условной и ограниченной [1; 3].

Предупреждение конфликтов – деятельность по созданию и укреплению таких условий жизнедеятельности, при которых исключается возможность возникновения конфликтов.

Предупреждением конфликтов могут заниматься:

- субъекты, желающие обезопасить себя от роли противоборствующей стороны или пособника конфликта;
- субъекты, желающие оказать помощь другим, предотвращая возникновение конфликта и заранее зная, что им не придется исполнять роль противоборствующей стороны.

Эффективность предупреждения конфликтов не столь значительна, как хотелось бы многим, что обусловлено рядом причин объективного и субъективного характера.

Субъективные препятствия предупреждения конфликтов кроются в особенностях личности человека и его способностях к прогнозированию возможных последствий своих поступков. Например, есть люди, которые имеют привычку избавлять себя от скуки и унылого однообразия жизни за счет сознательного или несознательного провоцирования конфликтов с окружающими. Существует также тип людей, которые испытывают дискомфорт в нормальной ситуации и тяготеют к стрессовым ситуациям, также провоцируя их возникновение. Такие качества, как стремление к проявлению превосходства, хамство, хвастовство, неуважение к людям и другие в обязательном порядке создадут массу проблем для личности и сведут к минимуму возможности предупреждения конфликтов [2; 4].

Объективные препятствия постороннего вмешательства в ситуацию, чреватую возникновением конфликта, характеризуются разнообразием.

Во-первых, эти препятствия имеют социально-психологический характер. Люди строят свои взаимоотношения самостоятельно, вмешательство посторонних зачастую рассматривается сторонами как нежелательное и воспринимается как навязчивое воздействие.

Во-вторых, существуют нравственные препятствия. Нередко, и не без основания, конфликт рассматривается как частное дело сторон. С позиций гуманизма принуждение сторон к согласию неэтично.

В-третьих, существуют препятствия правового характера. Так, ущемление права личности на самоопределение, принуждение к выбору определенной модели поведения (даже из лучших побуждений) могут противоречить законодательству, быть противоправными.

Вмешательство в конфликт возможно лишь в случае, если он перерастает рамки личных или групповых отношений и становится социально опасным (значимым) [5].

Управление конфликтом – способность руководителя увидеть конфликтную ситуации, осмыслить ее и осуществить направляющие действия по ее разрешению.

Управление конфликтом как сфера управленческой деятельности имеет следующие стадии:

- ✓ восприятие конфликта и первичная оценка ситуации;
- ✓ исследование конфликта и поиск его причин;
- ✓ поиск путей разрешения конфликта;
- ✓ осуществление организационных мер.

Конфликт в организации практически всегда виден, так как имеет определенные внутренние и внешние проявления: высокий уровень напряженности в коллективе; снижение работоспособности; ухудшение производственных и финансовых показателей; изменение взаимоотношений с поставщиками и покупателями и др.

Следует учитывать то, что объективный уровень конфликта и его восприятие должны быть адекватными, иначе могут возникать:

- псевдоконфликты (реально не существующие конфликты);
- переоценка или недооценка значимости конфликта;
- невосприятие, игнорирование существующего конфликта.

Управление конфликтом предполагает не только регулирование уже возникшего противостояния, но и создание условий для его предупреждения. Причем наибольшую значимость из двух указанных задач управления имеет профилактика. Именно хорошо поставленная работа по предупреждению конфликтов обеспечивает сокращение их числа и исключение возможности возникновения деструктивных конфликтных ситуаций [6].

Эффективное управление конфликтами – это воздействие, направленное на устранение причин, породивших конфликт, или на коррекцию поведения участников конфликта. Методы управления конфликтами можно представить в виде нескольких групп:

- внутриличностные т.е. методы воздействия на отдельную личность;

- структурные, т.е. методы по устранению организационных конфликтов;

- межличностные методы; переговоры; ответные агрессивные действия.

Внутриличностные методы заключаются в умении правильно организовать свое собственное поведение, не вызывая защитной реакции со стороны другого человека. Межличностные методы. Руководитель может использовать несколько стилей преодоления межличностного конфликта: разрешение конфликта силой, уход от конфликта, разрешение конфликта через сотрудничество, на основе стремления кооперироваться с другими, но без внесения в кооперацию своего сильного интереса. Структурные методы используют такие приемы, как разъяснение требований к работе, координационные и интеграционные механизмы, общеорганизационные цели, использование систем вознаграждения. Переговоры как метод решения конфликтов представляют собой набор тактических приемов, направленных на поиск взаимоприемлемых решений для конфликтующих сторон. В сфере управления конфликтами большое значение имеет их предупреждение [7; 8].

Использованные источники:

1. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. Москва, Наука, 1996. – 326с.
2. Бородкин Ф.Н. «Внимание, конфликт!», Новосибирск, 2012. – 679с.
3. Игебаева Ф.А. Руководитель и его роль в предупреждении конфликтов в организациях // Развитие современного общества России в условиях новой экономики. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2012. – С. 39 – 42.
4.Игебаева Ф.А. Межличностный конфликт в организации и его последствия. // Язык и литература в условиях билингвизма и полилингвизма. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. С. 249 – 252.
5. Игебаева Ф.А. Социальные конфликты и способы их решения. Социально-экономическое развитие общества: система образования и экономика знаний. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. Пенза. 2007. – С.33 – 35.
6. Игебаева Ф.А. Искусство управлять людьми – самое трудное и высокое из всех искусств в сборнике: Science, technology and life – 2014 proceedings of the international scientific conference. editors v.a. iljuhina,v.i. zhukovskij, n.p. ketova, a.m. gazaliev, g.s.mal'. 2015. с. 1073 – 1079.
7. Игебаева Ф.А. Предупреждение конфликтов – одна из основных функций руководителя // Наука и цивилизация Международная конференция. 07-15 марта 2016 г. – Volume 10. Psychologia i socjologia/ Politologija. Przemysl. Nauka i studia. – С.96 – 97.
8. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.

УДК 336.221

Ерина Е.А.
магистрант 1 курса
«Финансово-экономический факультет»
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена определению зависимости между налоговой нагрузкой и показателями финансово-экономической деятельности предприятия. Главной задачей любого коммерческого предприятия является увеличение прибыли. В связи с этим предприниматели изыскивают методы, позволяющие рационализировать использование ресурсов. Актуальность исследования обусловлена стремлением руководителей сократить налоговую нагрузку предприятия, выявив при этом, какие факторы влияют на данный показатель.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, эффективность деятельности предприятий, общие показатели налоговой нагрузки, частные показатели налоговой нагрузки.

This article devoted to the definition of the relationship between the tax burden and indicators of financial and economic activity of the organization. The main objective of any business is to increase profits. Therefore businesses seek methods to rationalize the use of resources. The relevance of the study is due to the desire of the enterprise managers to reduce the tax burden, revealing at the same time, what factors influence this indicator.

Key words; the tax burden, the efficiency of enterprises, the overall performance of the tax burden, private performance of the tax burden

Повышение эффективности деятельности предприятия – наиболее актуальный вопрос для любого предпринимателя. Существует множество способов достижения данной цели: увеличение объемов производства, сокращение себестоимости продукции, выпуск уникальных, инновационных товаров и т.д. Одним из самых используемых методов считается сокращение налоговой нагрузки предприятия.

Показатель налоговой нагрузки позволяет определить, насколько обременительна существующая налоговая система для хозяйствующего субъекта и какую долю ресурсов привлекают на себя платежи в бюджет. С другой стороны, организации должны рассчитывать налоговую нагрузку, чтобы понять насколько их деятельность и уплата налогов привлекают внимание налоговых органов, которые могут принять решение о проведении выездной налоговой проверки [4].

Современные авторы все чаще обращают внимание на то, как налоговая нагрузка, влияет на эффективность экономической деятельности, как на международном, так и на региональном уровне. Анализируют влияние налоговой политики государства на социально-экономическое развитие государства, дифференциацию отраслей. Также одним из актуальных вопросов является установление связи между производительностью труда и налоговой нагрузкой.

Так, Попова Г.Л. провела анализ с целью установления влияния налоговой нагрузки на виды экономической деятельности. В ходе анализа автор выявил слабую зависимость между налоговой нагрузкой и производительностью труда на уровне макроэкономического исследования [3]. Обнаружил дифференциацию между этими показателями не только по видам экономической деятельности, но и среди регионов. В ходе исследования автор сделал вывод о наличии отраслевых диспропорций в экономике, дифференцированных на региональном уровне.

В ходе анализа Долгова И.Н. сделала вывод о неравномерности распределения финансовых потоков по субъектам РФ и предложила нивелирование с помощью перераспределения налоговой нагрузки. Такое решение было вызвано тем, что по показателям (среднегодовая численность занятого населения, поступления налогов и сборов в бюджетную систему РФ, ВРП в текущих ценах), наблюдалась высокая концентрация ресурсов в рамках наиболее низких значений показателя [1]. Это считается негативным фактором для рейтинга любой территории или государства.

Производительность труда на региональном уровне анализировал Коровкин А.Г. и соавторы. Анализ показал, что причина социально-экономического неравенства субъектов РФ вызвано дифференциацией обеспечения как собственными, так и привлеченными ресурсами. Авторы предлагают стимулировать рост производительности труда, чему может способствовать оценка перспективной взаимосвязи региональной налоговой нагрузки и производительности труда с учетом уровней бюджетной системы [2].

Однако все исследования проводились авторами на макроуровне, т.е. в ходе анализа исследовалось влияние налоговой нагрузки на виды экономической деятельности в региональном разрезе.

В нашем исследовании будет рассмотрено влияние налоговой нагрузки на эффективность деятельности предприятия на микроуровне, в частности на примере ОАО «Оренбургский комбикормовый завод».

Налоговая нагрузка, рассчитываемая на предприятиях, имеет обобщенный характер. Ее рассчитывают как относительную величину, соотнося сумму уплаченных налогов с финансовым результатом предприятия. Такой показатель можно сравнивать в динамике, сравнивать с нормой налоговой нагрузки в определенной отрасли или регионе. Однако он

не дает представления о том, как налоговое бремя влияет на факторы хозяйственной деятельности предприятия.

Поэтому в целях анализа следует рассчитывать общие и частные показатели налоговой нагрузки. Такие показатели целесообразно использовать для налогового планирования и прогнозирования. Абсолютные показатели используются при подсчете денежных потоков предприятия, оценке его ликвидности. Они показывают, какая сумма была отвлечена из бюджета в виде налоговых вычетов. Но абсолютные показатели не дают полноценного представления о том, как налоговые вычеты влияют на финансово-экономическую деятельность предприятий.

Частные (относительные) показатели отражают уровень налоговых отчислений, сборов вне зависимости от структуры налоговой системы, системы налогообложения на предприятии. Они позволяют оценить: как система налогообложения воздействует на хозяйственный объект, во всех существенных аспектах его деятельности.

В целях анализа рассмотрим налоговые выплаты предприятия и результаты его финансово-экономической деятельности (таблица 1).

Из данных таблицы видно, что деятельность ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» была наиболее успешной в 2014 г.: выручка возросла на 74,56%, балансовая прибыль – на 175,40%, валюта баланса – на 85,31%, собственный капитал – на 54,51%. В связи с ростом этих показателей также выросли и налоговые отчисления.

На основе данных, приведенных в таблице 1, рассчитаем общие и частные показатели налоговой нагрузки в ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» (таблица 2).

Увеличение финансового результата деятельности предприятия, в частности валовой прибыли и валюты баланса, привело к росту налоговой нагрузки. Там соотношение налоговых обязательств и добавленной стоимости в 2015 г. возросло на 49,37%, соотношение налоговых обязательств и валовой прибыли, т.е. доля налоговых отчислений в составе добавленной стоимости выросла в 2 раза, вместе с показателями.

Однако нагрузка на финансовые результаты в 2015 г. выросла только на 27, 43%. При этом соотношение налоговых отчислений и выручки, за минусом НДС сократилось, не смотря на значительный рост данных показателей. Такие результаты позволяют сделать вывод, что предприятию, не смотря на рост финансовых показателей, удавалось сдерживать рост налоговой нагрузки.

Таблица 1 – Исходные данные для оценки влияния факторов на финансово-экономическую деятельность ОАО «Оренбургский комбикормовый завод», 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста	
				2014/2013	2015/2014
Общая сумма налогов	47225	90204	98067	91,01	8,72
Прямые налоги	35804	80600	83829	125,11	4,01
Косвенные налоги	11421	9604	14238	-15,91	48,25
НДС	47312	51615	55623	9,09	7,77
Налог на прибыль	-	5826	2948	-	-49,40
Добавленная стоимость	133966	173482	126258	29,50	-27,22
Выручка	314809	549524	709864	74,56	29,18
Балансовая прибыль	37900	104377	72598	175,40	-30,45
Валюта баланса	321729	596208	508554	85,31	-14,70
Собственный капитал	25183	38910	45871	54,51	17,89
Себестоимость продаж	314809	445147	637266	41,40	43,16

Таблица 2 – Общие и частные показатели налоговой нагрузки ОАО «Оренбургский комбикормовый завод», 2013-2015 гг., %

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста	
				2014/2013	2015/2014
Общие показатели					
Соотношение налоговых обязательств и добавленной стоимости	35.25	52	77.67	47,52	49,37
Соотношение налоговых обязательств и валовой прибыли	1.24	86.42	135.08	6869,35	56,31
Соотношение налоговых обязательств и выручки от реализации за минусом НДС и акцизов	17.65	23.98	14.98	35,86	-37,53
Соотношение налоговых обязательств и среднегодовой валюты баланса	14.67	15.13	19.28	3,14	27,43
Частные показатели					
Соотношение суммы косвенных налогов и валовой выручки	3.15	1.6	1.86	-49,21	16,25
Соотношение суммы прямых налогов и валовой выручки	13.38	16.19	12.81	21,00	-20,88
Соотношение суммы налогов и сборов, взимаемых с финансового результата и балансовой прибыли	-	5,58	4.06	-	-27,24
Соотношение налоговых обязательств и собственного капитала	187,53	231,83	213,79	23,62	-7,78
Соотношение суммы налогов и сборов и величины себестоимости	61,12	57,38	63,91	-6,12	11,38
Соотношение пеней и штрафов, связанных с исполнением налоговых обязательств и валовой выручки	0,04	0,21	0,07	425,00	-66,67

Так, на основе частных показателей, мы можем видеть, что налоговую нагрузку сдерживали следующие факторы:

- соотношение суммы прямых налогов и выручки сократилось на 21%;
- за счет сокращения уплачиваемых штрафов и пени, сократилось их соотношение с выручкой на 66,67%;
- соотношение суммы налогов и сборов, взимаемых с финансового результата и балансовой прибыли сократилось на 27% обратно пропорционально общему показателю соотношения налоговых обязательств и среднегодовой валюты баланса.

Таким образом, можно сделать вывод, что увеличение финансовых результатов ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» вызвало следующие положительные изменения:

- увеличение поступления налогов в бюджет;
- сокращение налоговой нагрузки.

Оценка налоговой нагрузки с помощью общих и частных показателей представляет интерес не только для внутренних пользователей, ими могут заинтересоваться банки, поставщики, инвесторы и т.д. Также не стоит забывать о том, что сокращение налоговой нагрузки сверх нормы может спровоцировать выездную налоговую проверку.

Использованные источники:

1. Долгова И.Н. Анализ взаимосвязи налоговой нагрузки и производительности труда: региональный разрез / И.Н. Долгова // Начные труды: Институт хозяйственного программирования РАН. – 2012. №10. С. 523-551
2. Долгова И.Н., Коровкин А.Г., Королев И.Б. Фактор относительной производительности труда при распределении налоговой нагрузки между федеральными округами РФ / И.Н. Долгова, А.Г. Коровкин, И.Б Королев // Научные труды: Институт хозяйственного программирования РАН. – 2015. №13. С. 553-570
3. Попова Г.Л. Анализ влияния налоговой нагрузки на рост производительности труда: региональный разрез / Г.Л. Попова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. №32 (431). С. 60-72.
4. Никулина О.М. Влияние налоговой нагрузки на деятельность коммерческих предприятий / О.М. Никулина // Проблемы учета и финансов. – 2014. №4(16). С. 34-37
5. Гребнев Г.Д. Проблемы оптимизации налоговых издержек, налоговой нагрузки и рентабельности бизнеса в коммерческих организациях / Г.Д. Гребнев, Т.К. Островенко // Вестник ОГУ. – 2013. №8(157). С. 170-174

УДК 339.9

Есипова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
Николаева И.В.
студент магистратуры, 1 курс
«Самарский национальный исследовательский
университет им. С.П. Королева»
Российская Федерация, г. Самара

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМА «СЕВЕР – ЮГ»

Статья посвящена рассмотрению взглядов на проблему «Север – Юг» и влияния глобализации на эту проблему. Сегодня остановить процесс глобализации на всех уровнях просто невозможно, но именно сегодня, на фоне нестабильной геополитической ситуации мира, остро встает вопрос о необходимости переоценки существующей системы международных экономических отношений, необходимости создания нового экономического строя, который бы прекратил ущемление прав беднейших государств планеты и предоставил им равные возможности для вхождения в мировую экономику.

Ключевые слова: глобализация, развитые страны, противостояние «Север –Юг», ВВП на душу населения, развивающиеся страны.

GLOBALIZATION AND PROBLEM "THE NORTH – THE SOUTH"

Article is devoted to consideration of views of a problem "the North – the South" and influences of globalization on this problem. Today it is simply impossible to stop process of globalization at all levels, but exactly today, against the background of an unstable geopolitical situation of the world, sharply there is a question of need of revaluation of the existing system of the international economic relations, need of creation of a new economic order which would stop infringement of the rights of the poorest states of the planet and gave them equal opportunities for entry into world economy.

Keywords: globalization, developed countries, opposition "the North – the South", GDP per capita, developing countries.

Одной из значимых проблем сегодня является проблема разрыва в технико – экономическом и социально – культурном развитии стран «Цивилизованного мира» и развивающихся стран. Так называемый «Север» является потребителем сырья, топливно-энергетических ресурсов, рабочей силы и пр., а источником всех этих благ выступает «Юг», для которого на сегодняшний день помимо всего прочего остро стоят гуманитарные проблемы.

Существует два диаметрально противоположных взгляда на

возникновение противостояния «Севера» и «Юга». Сторонники «Севера», усматривают корень проблемы в «порочном круге бедности» и считают, что в сложившейся геополитической картине виноват сам «Юг». Приверженцы же противоположного взгляда утверждают – «бедные беднеют, а богатые богатеют» и считают, что всю ответственность за отсталость и нищету стран «Юга» несет именно «Цивилизованный мир», ввиду активного эксплуатирования наименее развитых стран (НРС).

В частности, подтверждая обвинения сторонников «Юга», антиглобалисты усматривают вину «Севера» в участии в процессе глобализации мировых хозяйственных связей за счет НРС. Остановить запущенный процесс интеграции общества на всех уровнях просто невозможно, но именно сегодня, на фоне нестабильной геополитической ситуации мира, остро встает вопрос о необходимости переоценки существующей системы международных экономических отношений, необходимости создания нового экономического строя, который бы прекратил ущемление прав беднейших государств планеты и предоставил им равные возможности для вхождения в мировую экономику.

Положительные и негативные последствия глобализационных процессов в конкретной стране в значительной степени зависят от места, которое она занимает в мировой экономике. Как было отмечено выше, болезненные последствия глобализации ощущают на себе менее развитые страны. Основная масса из них, участвуя в интернационализации в качестве поставщиков сырья и производителей трудоемкой продукции, оказываются во всесторонней зависимости от передовых держав. Как следствие, имеют меньшие доходы, которые в достаточной мере зависят от конъюнктуры мировых рынков (рис.1).

Принято считать, что позитивное влияние глобализации в значительной мере ощущают именно промышленно развитые государства, которые получают возможность снизить издержки по широкому кругу параметров и сосредоточиться на выпуске наиболее доходной наукоемкой продукции, за счет переноса трудоемких и технологически грязных производств в развивающиеся страны. Но и промышленно развитые страны страдают от процессов глобализации: рост безработицы, усиление нестабильности финансовых рынков, снижение способности правительств к маневру, в конечном итоге, потеря суверенитета. А наблюдаемая сегодня массовая миграция населения, приобретает всё более глобальный характер, что сулит в превращение в серьезный источник обострения социально-экономической обстановки в мире. Приток дешевой рабочей силы извне обостряет конкуренцию на рынке труда развитых стран, что приводит к осложнению межэтнических отношений и росту национализма.

Апофеоз глобализации, затрагивающий оба лагеря, и «Север», и «Юг» – глобальная нестабильность из-за взаимозависимости национальных

экономик. В результате локальные экономические колебания в одной стране приводят к мировым кризисам.

Однозначно ответить на вопрос о влиянии глобализации сегодня практически невозможно, ведь баланс позитивных и негативных последствий постоянно изменяется. Однако реальность состоит в том, что глобализация представляет объективное и совершенно неизбежное явление современности, которое можно притормозить средствами экономической политики, но нельзя остановить.

Рисунок 3 - Валовой внутренний продукт на душу населения развитых и развивающихся стран по данным ООН, ППС, долл.

Всем странам необходимо адекватно реагировать на глобализационные процессы, дабы адаптироваться к новым условиям, которые предоставляет процесс объединения мировой экономики. Глобализация привела к тому, что реальными игроками на рынке становятся не государства, а ТНК (количество коих неуклонно растет, рис.2), которые зачастую ставят свои интересы выше интересов общества. Так, транснациональные корпорации (ТНК), размещая свои филиалы и дочерние компании в странах «Юга», получают преимущества вследствие извлечения выгоды из разницы в экономическом положении стран приложения своего капитала. А также обычно, в наименее развитые страны ТНК переносят трудоемкие, энергоемкие и материалоемкие

производства, а также экологически опасные производства.

Рисунок 4 - Динамика количества ТНК в мире по годам, тыс.ед.

Методичное исследование существующих и возникающих негативных последствий – это лишь одна из задач института глобализации, а главной целью остается поиск способа минимизации вышеописанных угроз и получения максимальной выгоды от глобализации для государств обоих лагерей.

Таким образом, пересмотр системы международного порядка должен быть направлен в первую очередь на преодоление разрыва между экономически развитыми и развивающимися странами, формирование равных условий ведения торговых и финансово-экономических дел каждым из государств.

Использованные источники:

1. Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 243-245.
2. Иринина Ю.С., Есипова О.В. ВВП стран мира. Анализ страны и ее соседних государств // Сборник статей Международной научно-практической конференции Наука XXI века: теория, практика, перспективы. — 2014. — С. 65-68.
3. Сайт статистика ВВП (ППС) режим доступа — http://svspb.net/
4. Николаева И.В, Есипова О.В. Международные корпорации. Анализ развития ТНК, осуществляющей свою деятельность в одной стране, на примере компании Nestle // Сборник статей Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права, материалы V международной научно-практической конференции. — 2014. — С. 106-108.
5. Мешалкин В.П. Петров И.А. Фомченкова Л.В. Упавшие границы. Основные черты глобализации мировой экономики // Российское предпринимательство. — № 6. — С. 25-27.

УДК 368

Ефимова В.С.
студент 4 курса
Борчикова В. К.
студент 4 курса
специальность «Финансы и кредит»
Медовикова Е.А., к.пс.н.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
им. Т.Ф. Горбачева»
филиал в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск

ПРИБЫЛЬ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Страхование, как и другие виды коммерческой деятельности, предполагает извлечение прибыли. Ее величина закладывается в норму прибыли при формировании страхового тарифа. Существуют следующие направления использования прибыли в компании: увеличение уставного капитала, формирование резервов, развитие бизнеса, инвестиции. Особенностью страхования как вида бизнеса является то, что премии, собранные со страхователей, должны идти на покрытие страховых случаев, а не на увеличение количества прибыли. На основе этого в международной практике принято, что основная масса прибыли страховых организаций формируется по средствам инвестиций.

Ключевые слова: страховые компании, налоговое законодательство, прибыль, страховые резервы, инвестиционная деятельность.

Insurance, like other types of business involves making a profit. Its value lays in the rate of profit in the formation of the insurance rate. There are various directions of use of profit organizations, such as the increase of the authorized capital, the creation of reserves, business development, investment. Feature of insurance as type of business is that premiums collected from policyholders, must go to cover the insurance cases not to an increase in profits. Therefore, in international practice it is accepted that the bulk of profits are generated by investment.

Keywords: insurance companies, tax legislation, profit, insurance reserves, investment activity.

Прибыль от страховых операций представляет собой разницу между ценой оказанных страховых услуг и затратами на их осуществление. Прибыль определяется в целом по страховым операциям, а также отдельно по каждому виду страхования.

Доходы страховой компании представляют собой общую сумму

денежных средств, поступивших на ее счета в результате осуществления страховой или иной, законодательно не запрещенной, деятельности.

Расходы страховой организации – это затраты связанные с осуществлением основной деятельности. Состав и структуру расходов определяют два взаимосвязанных экономических процесса, такие как погашение обязательств перед страхователями и финансирование деятельности страховой организации [2].

Полученная прибыль облагается **налогом** в порядке, предписанном нормативными документами.

Единые требования к страховым компаниям: наличие действующей лицензии на осуществление страховой деятельности; соответствие требованиям рейтинга, определяемому в соответствии с методикой рейтинговой оценки страховых компаний; осуществление деятельности (получение страховых премий, выплата страховых возмещений) на рынке страховых услуг не менее 3-х лет; предоставление информации о номинальных и конечных собственниках с долей участия 5% и более; размещение страховых резервов в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ; отсутствие задолженности в течение 30 дней и более перед бюджетом, внебюджетными фондами и иными кредиторами, размер которых превышает 3% от величины уставного капитала компании; соответствие требованиям к страховым компаниям связанными с ее финансовой устойчивостью и платежеспособностью.

Основным источником получения доходов от страховой деятельности являются взносы страхователей, а также страховые премии по договорам прямого страхования. Объем поступлений страховых взносов в страховую компанию зависит от состава и структуры страхового портфеля, ценовой (тарифной) политики, стратегии маркетинга и иных факторов. Действие всех этих факторов взаимосвязано и взаимообусловлено.

К доходам от нестраховой деятельности относятся:

1) прибыль от реализации основных фондов, материальных ценностей и прочих активов;

2) денежные поступления от сдачи имущества в аренду;

3) доходы от не страховой деятельности, разрешенной законодательством;

4) денежные средства, поступившие в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые периоды на убытки;

5) списанная кредиторская задолженность;

6) внереализационные доходы [3].

В определенных случаях НК РФ предоставляет право субъектам Федерации самостоятельно определять льготы по отдельным категориям налогоплательщиков. Применение льготного режима налогообложения целесообразно только при наличии у предприятия прибыли. В случае

получения убытков, полученных в период применения «0» -й ставки, отсутствует возможность переноса суммы убытка, полученного от деятельности, на будущие налоговые периоды для уменьшения прибыли к налогообложению.

НК РФ четко определяет перечень видов деятельности, при применении которых можно использовать пониженную ставку. Кодексом установлены ограничения и льготы по налогу на прибыль для определенных организаций. Возможность получить льготу в виде «0» ставки существует для: медицинских учреждений, образовательных организаций, предприятий сельхозпроизводителей. Для организаций, которые официально действуют на территориях особых экономических зон, предоставляется возможность применить пониженную ставку при соответствующих изменениях, внесенных в законодательство регионом.

НК РФ устанавливает несколько видов льготного налогообложения. В состав перечня для основания понижения ставки входят доходы от деятельности, льготируемые при ее реализации, виды полученных доходов (дивиденды) и предоставление инвестиционного налогового кредита. Примером служит ситуация при наличии трат на НИОКР, что является отсрочкой уплаты налога сроком до 5 лет [1].

Цель деятельности страховой компании, как и любой другой коммерческой организации, заключается в успешном ведении бизнеса с максимальным извлечением прибыли. Успешное развитие страхования во многом зависит от системы налогообложения прибыли страховщиков.

Поскольку страховые компании не создают национального дохода, а лишь участвуют в его распределении, термин «прибыль» применяется условно. Таким образом, страхование, как и любая другая коммерческая деятельность, направлено на извлечение дохода, что порождает обязанность уплачивать налоги.

Специфика страховой деятельности как раз и раскрывается при исчислении налога на прибыль. Поскольку страховые резервы аккумулируют денежные средства, которые используются для выполнения обязательств перед застрахованными, они исключаются из налоговой базы.

Существует необходимость модернизации налога на прибыль страховых организаций по следующим направлениям:

1. максимальная унификация, а также упрощение порядка расчетов доходов и расходов страховой организации;
2. введение налоговых льгот для страховщиков в области налогообложения прибыли полученной от инвестиционной деятельности;
3. предоставление органам государственной власти регионов право издавать дополнительные нормативно-правовые акты в области налогового регулирования, а именно налога на прибыль страховых организаций;
4. изменение показателей, на которых основан расчет предельного

уровня процентов по долговым обязательствам, принимаемых к вычету из базы по налогу на прибыль страховых компании;

5. снижение фискальной функции налога на прибыль для развития деятельности страховых компаний и др/ [4].

В заключение можно отметить необходимость сохранения конкурентоспособности налоговой системы в РФ по сравнению с налоговыми системами стран, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций. Что касается процедур налогового администрирования, они должны стать максимально удобными для добросовестных налогоплательщиков.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Крамаренко Л.А. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / Л.А.Крамаренко, М.Е. Косов – М.: Юнити-Дана, 2012. – 576 с.
3. Коваль Л. С. Налоги и налогообложение: учеб. пособие: 3-е изд., перераб. и доп. / Л.С.Коваль, М. Е.Косов, Л.А.Крамаренко, Г.Б. Поляк, Г.А. Волкова – М.: Юнити-Дана, 2012. – 632 с.
4. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учеб. пособие / Ф. Н. Филина.– М.: ГроссМедиа : РОСБУХ, 2009. – 424 с.

УДК 336.717.3

Жарнова В.Е.
студент 4 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Раздроков Е.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

СОСТОЯНИЕ ДЕПОЗИТОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РОССИИ

Статья посвящена анализу депозитов коммерческих банков с физическими лицами в Российской Федерации. Так как основная часть банковских ресурсов – привлеченные средства, а большая часть привлеченных ресурсов большинства коммерческих банков – это депозиты, то рассмотрение данной темы является актуальным.

Ключевые слова: депозиты, коммерческие банки, физические лица.

THE CONDITION OF THE DEPOSITS OF COMMERCIAL BANKS WITH PHYSICAL PERSONS IN RUSSIA

The article is devoted to analysis of the deposits of commercial banks with physical persons in the Russian Federation. Because the major part of Bank resources – the funds raised, a large part of the attracted resources of most commercial banks is deposits, the consideration of the topic is relevant.

Key words: deposits, commercial banks, and individuals.

Именно на основе депозитных операций коммерческих банков формируется подавляющая часть их ресурсов, используемых на цели кредитования субъектов хозяйствования и населения. Формирование депозитной базы на широкой структурной основе с использованием различных инструментов и источников привлечения средств позволяет поддерживать потенциал банка в плане проведения активных операций на адекватном уровне, а также гибко реагировать на финансовые потребности клиентуры.

Проведем анализ общего состояний вкладов физических лиц в коммерческих банках за 2013-2015 гг.

Таблица 1 – Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц, млн руб.

Вклады (депозиты) физических лиц	Рассматриваемый период		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
в рублях	14 000 569	13 706 572	16 398 222
в иностранной валюте	2 956 962	4 846 110	6 820 855
Всего	16 957 531	18 552 682	23 219 077

Как видно из таблицы 1, общая сумма вкладов увеличивается с каждым годом за рассматриваемый период, что указывает на положительную динамику по депозитам физических лиц. В 2014 г. абсолютное отклонение от 2013 г. составило 1 595 151 млн руб. (увеличение на 9%), в 2015 г. от 2014 г. составило 4 666 395 млн руб. (увеличение на 25%), что свидетельствует об увеличение вкладов и их суммы в коммерческих банках. Рассматривая отдельно вклады в рублях и в иностранной валюте, видно, что вклады в иностранной валюте постоянно увеличиваются, что указывает на положительную динамику, а вот по вкладам в рублях динамики не наблюдается, так как в 2014 г. произошло снижение суммы вкладов, данное явление может быть связано с истечением сроков по некоторым вкладам и нежелания людей сохранять деньги в данный период времени из-за изменений в мировой экономике.

Рассмотрев абсолютное изменение и проследив динамику по депозитам, составим график и рассмотрим изменение в общей структуре вкладов физических лиц (Рисунок 4).

Рисунок 4 – Структура депозитов физических лиц

Как видно из рисунка 4, доля вкладов в рублях уменьшается, когда как доля в иностранной валюте наоборот увеличивается, следствием данного явления является изменение курса доллара по отношению к рублю.

Далее рассмотрим депозиты, предоставляемые физическим лицам по срокам, проследим динамику данных депозитов, а также проанализируем структуру этих депозитов

Таблица 2 – Депозиты по срокам привлечения, млрд. руб.

Срок	2013	Уд. вес	2014	Уд. вес	2015	Уд. вес
до востребования	2 873,5	20,52	2 635,7	19,23	3 136,4	19,13
до 30 дней	39,5	0,28	29,2	0,21	40,2	0,25
от 31 до 90 дней	276,5	1,97	518,9	3,79	265,7	1,62
от 91 до 180 дней	456,1	3,26	864,7	6,31	911,4	5,56
от 181 дня до 1 года	2 056,1	14,69	2 430,9	17,74	5 771,3	35,19
от 1 года до 3 лет	7 180,7	51,29	6 358,9	46,39	5 565,8	33,94
свыше 3 лет	1 118,1	7,99	868,1	6,33	707,5	4,31
всего:	14 000,6	100	13 706,4	100	16 398,2	100

Исходя из данных таблицы 2, видно, что по депозитам до востребования, до 30 дней, от 31 до 90 дней не наблюдается никакой тенденции. По депозитам от 91 до 180 дней и от 181 дня до 1 года наблюдается положительная динамика, а по депозитам от 1 года до 3 лет и свыше 3 лет наблюдается тенденция к снижению за рассматриваемый период. Наибольший удельный все принадлежал в 2013 г. депозитам от 1 года до 3 лет, далее удельный вес начал сокращаться и в 2015 г. наибольший удельный вес стал принадлежать депозитам от 181 дня до 1 года. Чем же обусловлены данные изменения, конечно же, в условиях перепада экономики, изменения уровня цен и уровня инфляции, населению не выгодно надолго открывать вклады, так как разное может произойти, по этому люди выбирают наиболее оптимальный вариант в данных условиях экономики.

Так же не стоит забывать, что на величину и сумму вкладов влияет не только изменение отношения курсов, но и в общем обстановка в стране и на мировом рынке, наиболее точно данное влияние отображает процентная ставка по вкладам, по этому перейдем к рассмотрению изменения

процентной ставки за рассматриваемый период. Для начала рассмотрим изменение средней процентной ставки.

Таблица 3 – Изменение процентной ставки по вкладам физических лиц, %

2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение 2014 к 2013 гг.	Абсолютное отклонение 2015 к 2014 гг.
8,31	15,33	9,99	7,02	-5,34

Из таблицы 3 видно, что процентная ставка в 2014 г. имела наибольшее значение, что больше на 7,02%, чем в 2013 г., а это означает, что в 2014 г. сократилось количество привлеченных средств, что нежелательно для банков, поэтому для привлечения средств населения, банки подняли процентную ставку по депозитам. В 2015 г. обратная ситуация, из-за притока привлеченных средств банкам невыгодно содержать вклады под такие проценты, поэтому наблюдается уменьшение процентной ставки.

Таблица 4 – Ставки депозитов по срокам привлечения, %

Срок	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение 2014 к 2013 гг.	Абсолютное отклонение 2015 к 2014 гг.
до востребования	1,98	4,88	3,37	2,9	-1,51
до 30 дней	2,18	5,11	8,85	2,93	3,74
от 31 до 90 дней	5,01	12,88	7,21	7,87	-5,67
от 91 до 180 дней	5,80	13,81	8,5	8,01	-5,31
от 181 дня до 1 года	7,17	12,23	8,85	5,06	-3,38
от 1 года до 3 лет	7,32	13,23	9,49	5,91	-3,74
свыше 3 лет	7,43	9,97	6,71	2,54	-3,26

Исходя из таблицы 4, видно, что процентные ставки депозитов по срокам привлечения в 2014 г. увеличились, а вот уже в 2015 г. пошло снижение данных ставок, почти по всем вкладам. Стоит отметить, что депозит по сроку до 30 дней является наименее популярным среди населения, поэтому банки не снижают ставку по данному виду депозита. Другие депозиты более востребованы среди населения, по этому банкам не выгодно увеличивать ставки и оставлять их на прежнем уровне. Рост ставок в 2014 г. не является случайным событием, это лишь указывает на то, что в данный период времени население нуждалось в денежных средствах и поэтому не имело возможности вкладывать. Для банков же данное явление является отрицательным явлением, так как никто не вкладывает, следовательно, где брать деньги для обеспечения своей деятельности и получения прибыли, поэтому банки привлекают денежные средства населения путем увеличением ставок по вкладам.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что люди стремятся сохранить свои средства и не просто сохранить, но еще и приумножить их, у каждого человека есть свои определенные условия, при которых они готовы открывать депозиты в коммерческих банках. Но банки также выставляет свои условия открытия депозитов, в зависимости от

состояния экономической ситуации в мире.

Использованные источники:

1. Центральный банк Российской Федерации [Интернет-ресурс].: https://www.cbr.ru/
2. Статистический бюллетень Банка России № 1 (272) 2016 г. [Интернет-ресурс].: http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1601r.pdf

УДК 338.2

Жванько А. Н.
студент 4 курса
Ильяшевич А. А.
студент 4 курса
факультет «Банковского дела»
Германович Н. Е.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансов»
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

СРАВНЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ИТАЛИИ, ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В данной статье рассматриваются механизмы социальной защиты населения в Республике Беларусь и Италии, проблемы их функционирования и пути совершенствования. В статье освещены основные направления социальной поддержки в Республике Беларусь и Италии, представлены основные показатели пенсионного обеспечения. Также рассмотрены модели финансирования здравоохранения, в особенности системы страхования. Предложены основные мероприятия для повышения эффективности социальной поддержки населения.

Социальная защита, социальное обеспечение, безработица, демографическая ситуация, страхование

This article discusses the mechanisms of social protection of the population in the Republic of Belarus and Italy, the problem of their operations and ways to improve. The article highlights the main directions of social support in the Republic of Belarus and Italy are the main indicators of the pension system. It is also considered a model of health care financing, especially insurance. The basic measures to improve the effectiveness of social support.

Social protection, social security, unemployment, demographic situation, insurance

Социальная защита как особый социальный институт современного

государства является показателем социальной уверенности, социальной гарантией достойного развития каждого члена общества и сохранения источника средств к существованию при наступлении социальных рисков.

Социальная защита и социальное обеспечение в государственно организованном обществе – это область пересечения жизненно важных интересов граждан, отношений собственности и распределения, правовых приемов и способов их регулирования, социальной политики государства и социально-экономических прав человека.

Проведение эффективной политики в социальной сфере, предполагает последовательное социальное развитие всех слоев населения, выходящее за рамки государственного социального попечительства. На это нацелены меры по созданию систем оценки качества социальных услуг и переходу на нормативное финансирование социальных учреждений, привлечение к социальной работе гражданского общества, развитие социального добровольчества.

На сегодняшний день система социальной защиты Италии характеризуется рядом нерешённых вопросов. Одна из основных проблем – историческое различие в доходах населения в северных и южных регионах, что отражается в статистике по безработице. По отношению к общему уровню незанятых в Италии (на начало 2016 г. – 11,7 %) доля безработных на севере страны составляла 7,5% (что приближается к среднеевропейским показателям), на юге – более 20 %.

Характерной чертой рынка труда Италии является преобладание среди безработного населения молодых людей, ищущих первое в своей жизни рабочее место, что позволяет говорить скорее о молодёжной незанятости, нежели о безработице. Так, среди людей моложе 29 лет в настоящее время в Италии не заняты около 50%.

Кроме того, безработица, как правило, не затрагивает взрослое население. По этой причине незанятость молодёжи имеет характерную для Италии особенность: бремя содержания незанятых членов семьи (чаще всего собственных детей) смещается от государства к семье. В такой ситуации рост безработицы не создаёт острых социальных потрясений.

Следующей по значимости проблемой является асимметричная структура социальных расходов. Она проявляется, в частности, в том, что наиболее крупную часть таких расходов составляет пенсионное обеспечение – 15,4 % в ВНП (при среднеевропейском уровне – 11,9 %), тогда как на поддержку семьи, материнства, образования и политику занятости тратятся сравнительно незначительные средства (около 1 %). Проблему в значительной степени осложняет также неблагоприятное демографическое развитие в стране: средний показатель рождаемости составляет 1,26 ребёнка на семью – один из самых низких в Европе.

Для современного общества в целом характерна такая

демографическая ситуация, при которой существует проблема замедления роста численности трудоспособного населения, или даже его сокращение. В Италии также присутствует тенденция к резкому росту процента населения в возрасте более 60, и даже более 80 лет (которая представлена в таблице 1).

Таблица 1 – Динамика доли возрастной группы 60 лет и старше в населении в целом с 1980 по 2040 гг., %.

Страна	годы						
	1980	**1990**	**2000**	**2010**	**2020**	**2030**	**2040**
Италия	13,5	13,6	15,3	17,3	19,4	21,9	24,2

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании данных источника [7].

В таблице наглядно видно, что происходит увеличение доли населения 60 лет и старше. Доля населения в возрасте 60 лет и более с 1980 по 2040 гг. постепенно увеличится на 11,7 %.

В Италии действует система обязательного профессионального пенсионного страхования. Организационно система пенсионного обеспечения достаточно сложна и запутана. Помимо Национального института социального страхования в стране существуют различные фонды, одна часть которых связана с ним, а другая действует автономно. Кроме общей системы пенсионного обеспечения, в Италии существует система дополнительного пенсионного страхования, представленная пенсионными фондами отдельных предприятий. Однако из-за отсутствия унифицированного законодательного регулирования и особенностей итальянской финансовой системы дополнительные системы пенсионного страхования получили недостаточное развитие в силу отсутствия гарантий стабильности и надёжности.

Так как в Италии наблюдается процесс старения населения, то и возникает проблема финансирования расходов на предоставление долгосрочной социальной помощи, поскольку многие достигают преклонного возраста. Исходя из прогнозов, количество людей в возрасте свыше 65 лет через 20 лет увеличится на 1/3, а число людей в возрасте свыше 80 лет удвоится.

На сегодняшний день обязательное медицинское страхование в Италии распространяется на всех работающих по договору найма граждан, достигших 14 лет, а также на различные группы работников, занятых индивидуальной трудовой деятельностью (ремесленников, мелких фермеров, коммерсантов).

К недостаткам действующей в Италии страховой модели следует отнести ее небольшие возможности по защите общественного здоровья и просвещения населения в данной сфере, а также осуществлению мер

профилактической медицинской помощи. Причиной данного явления, прежде всего, является недостаточность финансового обеспечения страховых фондов.

На сегодняшний день именно демографические изменения в структуре населения Италии — старение населения и падение рождаемости — становятся основными причинами кризиса системы страховой медицины.

Оценивая в целом систему социальной защиты в Республике Беларусь, можно выделить следующие ее особенности: преобладание в системе социальной защиты пособий общего характера без оценки нуждаемости граждан; преимущественная ориентация системы социальной защиты на городское население; широкий диапазон льгот различным категориям населения; неразвитость механизмов добровольного социального страхования, в том числе негосударственного.

Расходы на различные социальные программы в Беларуси без учета образования и здравоохранения составляют около 14% ВВП, что почти в 1,5 раза превышает среднеевропейский показатель, однако в силу разных причин эффективность белорусской модели остается достаточно низкой.

Наиболее важным направлением деятельности фонда социальной защиты населения является пенсионное обеспечение. Источниками финансирования являются страховые взносы нанимателей (34% фонда заработной платы) и работников (1% начисленного заработка). Основные показатели состояния пенсионного обеспечения представлены в таблице 2.

Таблица 2 — Основные показатели пенсионного обеспечения

Показатель	2013	2014	2015
Численность пенсионеров, состоящих на учете в органах по труду, занятости и социальной защите, тыс. чел.	2 537,3	2 559,7	2 592,8
Средний размер назначенных пенсий, тыс. руб.	2 206,8	2 643,5	2 805,7
Реальный размер назначенных пенсий в процентах к предыдущему году	100,5	103,1	94,8

Примечание – Источник: [8]

До 2015 г. в национальной валюте отмечалась положительная динамика роста среднего размера пенсий. В 2016 г. же была отмечена её отрицательная динамика. Если провести перерасчет данных показателей в доллары США, средний размер назначенных пенсий колеблется в районе 220 долларов США. Исходя из этого, можно отметить, что такой возрастающей динамики, как в национальной валюте, не замечается.

В настоящее время в Беларуси действует распределительная пенсионная система, при которой источником финансирования пенсий являются текущие обязательные взносы на пенсионное страхование. Взносы, уплачиваемые в определенном периоде, используются в том же периоде на

выплату пенсий для пенсионеров.

В Беларуси существует высокая страховая нагрузка на нанимателей негосударственной формы собственности. Это ведет к тому, что наниматели выдают зарплату «в конвертах». В свою очередь это ведет к снижению размера уплачиваемых страховых взносов и ухудшению положения работников [7].

В Беларуси в настоящее время действует бюджетная модель финансирования здравоохранения. Законодательно она сочетается с элементами частной медицины. Введено обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно проживающих на территории Республики Беларусь.

Однако стоит отметить, что динамика взносов и выплат уменьшается. Так в 2013 году страховые взносы по обязательному медицинскому страхованию составили 64,39 млрд. руб. В то время как в 2014 г. они уменьшились на 19,12 млрд. руб. и составили 45,27 млрд. руб. В 2015 году данные показатели составили 62,77 млрд. руб.

Социальная помощь в РБ носит адресный характер. Основными категориями получателей государственной адресной социальной помощи в виде ежемесячного и единовременного социальных пособий являются неполные и многодетные семьи, воспитывающие несовершеннолетних детей.

В 2015 году расходы на различные виды пособия составили 1,4% ВВП, или 46 % от общего объема социальных расходов, что существенно выше затрат на пособие по временной нетрудоспособности и лечению (0,8 % ВВП).

Механизм реализации социальной помощи нашего государства аналогичен с механизмом в Италии, так как в РБ финансирование системы социальной помощи так же осуществляется за счёт государственного бюджета и имеет принцип адресности.

В Беларуси в настоящее время действует бюджетная модель финансирования здравоохранения, а финансирование системы здравоохранения в Италии осуществляется через обязательные и добровольные формы медицинского страхования. Но следует заметить, что в большинстве стран ЕС обязательным медицинским страхованием охвачено практически всё население.

На сегодняшний день в Республике Беларусь главными задачами социальной защиты населения являются усиление поддержки наиболее нуждающихся граждан и создание условий для повышения уровня их жизни, обеспечение доступности социальной помощи, базирующейся на государственных социальных гарантиях и стандартах.

Также планируется повысить эффективность социальной поддержки населения на основании проведения следующих мероприятий:

- усиления мер социальной поддержки семей в связи с рождением и воспитанием детей;
- повышения адресности оказания социальной помощи;
- внедрения новых социальных технологий, расширения перечня и повышения доступности социальных услуг;
- повышения эффективности функционирования существующего пенсионного обеспечения;
- снижения нагрузки на пенсионную систему, главным образом, путем уменьшения притока новых получателей пенсии, а также при помощи приближения пенсионного возраста к возрасту фактической утраты трудоспособности по старости.

Намеченные меры позволят обеспечить рост реальных располагаемых денежных доходов населения в 1,7 – 1,76 раза за пятилетие, повысить реальный размер пенсий по возрасту в 1,8 – 1,9 раза, усилить адресность социальной поддержки граждан.

Исходя из вышеизложенной информации, существует явно выраженная необходимость постепенного перехода Республики Беларусь на общемировую практику медицинского страхования, для которой характерна ежегодная уплата гражданами и (или) их нанимателями страховых взносов в соответствии с выбранной программой, что в свою очередь гарантирует оплату расходов клиента при наступлении страхового случая.

Таким образом, совершенствование действующего в республике механизма социальной защиты населения должно быть направлено на переход от денежных выплат к программам социальной адаптации, обеспечивающим комплексный подход и позволяющим стимулировать активное участие граждан в решении своих жизненных проблем.

Повышение эффективности реализации государственных социальных программ, качества оказываемых социальных услуг, усиление их адресности и доступности предполагается осуществить за счет формирования конкурентной среды в социальной сфере.

В качестве вывода можно сказать, что принимаемые ныне меры создают объективные предпосылки для значительного повышения эффективности и уровня социальной защищенности граждан Республики Беларусь.

Изучив опыт использования механизма социальной защиты населения на примере социального страхования и социальной помощи в Италии и сравнив его с механизмом социальной защиты населения в Республике Беларусь, можно заключить некоторые выводы.

В Италии действует система обязательного профессионального пенсионного страхования. Кроме общей системы пенсионного обеспечения, в Италии существует система дополнительного пенсионного страхования, представленная пенсионными фондами отдельных предприятий. В то время

как в Беларуси существует только распределительная пенсионная система, которая финансируется из обязательных взносов на пенсионное страхование.

На сегодняшний день обязательное медицинское страхование в Италии распространяется на всех работающих по договору найма граждан, достигших 14 лет, а также на различные группы работников, занятых индивидуальной трудовой деятельностью. В Беларуси же в настоящее время действует бюджетная модель финансирования здравоохранения.

Механизм реализации социальной помощи нашего государства аналогичен с механизмом Италии, а также других стран ЕС, так как в РБ финансирование системы социальной помощи так же осуществляется их государственного бюджета и имеет принцип адресности.

Основной целью совершенствования пенсионной системы этих двух стран является последовательное повышение уровня жизни граждан пенсионного возраста, а также нетрудоспособных. В сфере медицинского страхования Беларуси необходимо переходить на международную практику страхования медицинских расходов, которая гарантирует клиенту оплату расходов при наступлении страхового случая.

Использованные источники:

1. Теория финансов: учебное пособие / Н. Е. Заяц, М. К. Фисенко [и др.]; под ред. Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко. - Минск: БГЭУ, 2014. - 351с.
2. Экономическая теория. Общие основы: учебное пособие / М. И. Ноздрин-Плотницкий [и др.]. – 2014. – 392с.
3. Макроэкономика: учебное пособие / А. В. Бондарь, В. А. Воробьев, Л. Н. Новикова [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2013. – 415 с.
4. Страхование: учебник / под ред. Т.А.Федоровой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2015. - 1006 с.
5. Зарубежный опыт социальной работы: учебное пособие / Е. И. Холостова, И. В. Малофеев, А. Н. Дашкина [и др.]. – М.: Дашков и К, 2012. - 365 с.
6. Основные показатели пенсионного обеспечения // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/sotsialnaya-zaschita-nseleniya/godovye-dannye_10/osnovnye-pokazateli-pensionnogo-obespecheniya/. — Дата доступа: 11.11.2016.
7. Указ Президента Республики Беларусь от 9 апреля 2016 г. № 2 «Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic02/text277.htm. — Дата доступа: 12.11.2016.
8. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016 год // Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file66ba5e0b20d1dfa2.P

DF.- Дата доступа: 12.11.2016.

УДК 657.6

Жеребцов А.А.
студент 4 курса
факультет «Экономическая безопасность»
Казарян М.Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ АУДИТОРОВ РОССИИ

В данной работе представлен анализ данных о повышении квалификации аудиторами в 2015 году. Аудитор являющийся членом одной из саморегулируемых организаций и получивший квалификационный аттестат обязан ежегодно со дня получения аттестата проходить обучение по программам повышения квалификации. В процессе обучения аудитор должен получить такой объем новых знаний и навыков, который ему необходим для выполнения обязанностей на высоком профессиональном уровне, а также с учетом особых условий и отраслевой специфики проведения аудита. Ежегодное прохождение курсов повышения квалификации является обязательным. В случае несоблюдения требований Федерального закона об аудиторской деятельности ФЗ-307 от 24.12.2008 части 9 статьи 11 аудитор лишается своего действующего бессрочного аттестата аудитора.

По данным Минфина на период с 31 декабря 2014 года по 31 декабря 2015 года число аудиторов, прошедших обучение по программам повышения квалификации составило 20578 человек в сравнении с 21214 человек в 2014 году. Однако разница между количеством аудиторов, которые должны были пройти обучение и аудиторами, прошедшими обучение на отчетный год, была снижена и составила 771 человек по сравнению с 858 человек в 2014 году. Подробные данные по численности аудиторов, прошедших обучение по программам повышения квалификации, а также сегментация общего количества на российские саморегулируемые организации аудиторов по данным отчетов по форме №3-аудит представлены на рис.1.

Рис. 1 Численность аудиторов, прошедших обучение по программам повышения квалификации, чел.

Кроме этого наибольшая численность аудиторов, прошедших обучение по программам повышения квалификации приходится на четвертый квартал 2015 года. Такая тенденция может быть связана с тем, что подавляющее большинство аудиторских проверок приходится на начало года. Несмотря на это аудитор обязан в течение каждого календарного года начиная с года, следующего за годом получения квалификационного аттестата аудитора, проходить обучение по программам повышения квалификации. На рис. 2 представлено сравнение численности аудиторов, прошедших обучение по пяти Российским саморегулируемым организациям первого и четвертого квартала 2015 года.

Рис. 2 Распределение численности аудиторов, прошедших обучение по программам повышения квалификации, по кварталам

По данным Минфина количество утвержденных программ повышения квалификации по состоянию на 31 декабря 2015 года составило 304, что на 19 программ больше чем в 2014 году, однако количество программ, утвержденных в отчетном году значительно снизилось и составило 24 программы, что на 91 утвержденную программу меньше, чем в базисном году. На рис. 3 наглядно видно, что наибольшую долю в общем числе программ занимают программы утвержденные и принятые АПР (Аудиторская палата России), а наименьшая доля принадлежит МоАП (Московская аудиторская палата).

Рис. 3 Количество программ повышения квалификации, утвержденных саморегулируемыми организациями аудиторов

Исходя из вышесказанного можно сказать следующее, каждый аудитор, имеющий квалификационный аттестат, обязан в течение каждого календарного года, начиная с года, следующего за годом получения аттестата, проходить обучение по программам повышения квалификации аудиторов, утверждаемым Министерством финансов Российской Федерации. Однако, до утверждения Министерством финансов Российской Федерации программ повышения квалификации аудиторов действуют программы повышения квалификации аудиторов, утвержденные Центральной аттестационно-лицензионной аудиторской комиссией Министерства финансов Российской Федерации. Для обеспечения качественного оказания аудиторских услуг аудиторскими организациями, аудиторские организации наравне с саморегулируемыми организациями аудиторов должны организовывать и контролировать процесс повышения квалификации своих сотрудников.

Использованные источники:

1. Минфин РФ – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/

2. Справочная правовая система Консультант Плюс – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39780/65225f437d95b813391e0c24edeae47d4a6e1247/
3. Минфин РФ/ Портал аудиторской деятельности – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://rar.gov.ru/market/upqualification
4. Учебно-методический центр российского союза аудиторов – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.intercon-intellect.ru/

УДК 001.201

Заверткина О.В.
студент 1 курса
факультет «Базовой подготовки»
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕРРОРИЗМА

Каждый день в СМИ мы слышим о террористических актах, происходящих во всем мире. Но какая от этого экономическая выгода и знаем ли мы какой ущерб наносят нам террористические акты? В своей статье я рассказываю о предположительных доходах террористов, а также привожу «стоимость» наиболее крупных терактов.

Терроризм, теракты, финансовые ресурсы терроризма, доходы террористов, экономическая выгода от терроризма.

Zavertkina O.V.
student
1 course, faculty «Basic training»
The Novosibirsk State University of Economics and Management
Россия, г. Новосибирск

ECONOMIC ANALYSIS OF TERRORISM

Every day in the media we hear about acts of terrorism happening around the world. But what's the economic profit from it and do we know what are the losses we get from terroristic attacks? My article is devoted to presumptive incomes and expenses of terrorists and represents "the cost" of most largest terroristic attacks.

Terrorism, terroristic attacks, incomes of terrorist, expenses of terrorist, the losses from terroristic attacks.

В настоящее время, к сожалению, очень часто приходится слышать и видеть сообщения в СМИ о захвате заложников, взрывах бомб в местах массового скопления людей, подрыве одиночек-смертников, вооруженных

атаках на мирных людей. Главная цель любого террориста — это запугивание, создание атмосферы страха и неуверенности, наведение ужаса. Под человеконенавистническую психологию попадают не только убитые и раненые, но и узнавшие о трагедии. «Террористические акты оказывают сильное психологическое давление на большие массы людей, влекут разрушение материальных и духовных ценностей, не поддающихся порой восстановлению, сеют вражду между государствами, провоцируют войны, недоверие и ненависть между социальными и национальными группами, которые иногда невозможно преодолеть в течение жизни целого поколения» [2]. Поэтому эта проблема 21 века, по моему мнению, очень актуальна на сегодняшний день. Целью моего исследования является найти ответы на следующие вопросы: каковы масштабы этого явления, за счет каких средств и источников существуют террористические организации, какой ущерб наносят экономике?

Среди различных видов преступности террористические преступления занимают особое и неоднозначное место. Если первоначально терроризм был объектом изучения только криминологов и политологов, то к настоящему времени к его анализу подключились представители буквально всех общественных наук. Для выработки эффективных путей противодействия террору большое значение имеет экономический анализ терроризма как одно из направлений экономического анализа преступной и правоохранительной деятельности. Хотя в зарубежной научной литературе это научное направление развивается уже несколько десятилетий, в России оно пока практически не известно. «Экономический анализ терроризма и борьбы с ним включает три основных аспекта. *Первый экономический аспект терроризма* – это экономическое объяснение причин его возникновения и развития. Понимание социально-экономических корней современного терроризма позволит снижать их влияние, что будет уменьшать уже существующую социальную базу террористов или предотвращать ее возникновение. *Второй аспект экономики терроризма* – это анализ источников его финансирования. Терроризм как институт невозможен без крупных финансовых затрат, источниками которых выступают как финансовая помощь легальных субъектов, так и доходы террористических организаций от различных криминальных промыслов (наркоторговля, похищение людей, рэкет и др.). Перекрытие каналов финансирования терроризма позволит эффективно бороться с ним, не прибегая к чисто силовым действиям. *Третий аспект* – это анализ экономических последствий от террористических акций. Понимание всех слагаемых прямого и косвенного ущерба от террористических актов является важным фактором обоснования оптимального масштаба антитеррористических действий и создания механизмов компенсации потерь от терактов» [1, с. 5].

Одна из основных задач террористических организаций - массовая деморализация населения. «Сценарий устрашения», как правило, продумывается и идеологически обосновывается. Он включает не только стрельбу, взрывы бомб, но также манеру поведения, часто необычную одежду и маски, воинственную риторику, психологический прессинг. Все делается для того, чтобы вызвать ужас и замешательство у широкой публики, подорвать чувство безопасности и доверия к институтам власти. Иногда такая тактика достигает успеха. Массовая истерия была вызвана, например, летом 1985 г. «Тогда сотни американских авиатуристов вернули в кассы туристических агентств билеты на поездку в Европу, поскольку произошел внезапный всплеск террористической активности. Он начался с похищения аэробуса компании «Trans World Airlines», следовавшего по маршруту Афины-Рим, и продолжался несколько месяцев. Истерия повторилась на следующий год, нанеся серьезный финансовый ущерб авиакомпаниям, туристическим центрам и всей индустрии сервиса в Европе». [5]

Для организации терактов (закупка оружия, оплата боевиков) и для стимулирования их освещения в СМИ нужны крупные финансовые затраты. «Существуют 3 вида источников финансирования:

- (Традиционный) Помощь каких-либо стран, использующих террористов в качестве инструментов для достижения своих целей. Однако в современном мире этот источник постепенно отмирает.
- Самоснабжение за счет теневой экономики.
- Это спонсорство частных лиц через посредничество разного рода землячеств, обществ гуманитарной помощи, религиозных организаций и т.д.» [10, с. 200].

«Знаковой фигурой в этом случае являлся Усама бен Ладен, миллионер из Саудовской Аравии, начинавший как спонсор антисоветских афганских моджахедов, а затем сам возглавивший террор. Впрочем, арабский миллионер-террорист – это не совсем типичная фигура. Гораздо больше тех, кто щедро жертвует на "дело ислама", но отнюдь не горит желанием лично браться за автомат. В результате возникает парадоксальная картина: Саудовская Аравия – надежный союзник США, но многие ее граждане спонсируют исламский терроризм» [10, стр201].

В современном мире, однако, терроризм все менее нуждается в финансовой помощи извне и все более переходит на самоснабжение. Речь идет о втягивании террористических организаций в бурно растущие международные криминальные промыслы – наркобизнес, контрабанда полезных ископаемых и т.д. Террористические организации во многом подобны мафии: нелегальны, обладают силовыми ресурсами, построены на личном доверии. Поэтому они успешно внедряются именно в те криминальные промыслы, которые типичны для организованной

преступности. «Террористы Латинской Америки тесно связаны с кокаиновым трафиком, террористы Азии – с героиновым, повстанческие группировки Западной Африки – с контрабандой алмазов». Чтобы "отмывать" криминальные доходы, террористические организации, подобно организованным преступным синдикатам, создают прикрытия в виде вполне легальных бензоколонок, супермаркетов, транспортных и прочих компаний [1]. В результате чего терроризм становится коммерческим, приобретает черты "обычной" мафии. С подобным мафиозным терроризмом бороться труднее, чем с мафией или с обычным терроризмом: он более воинственен и кровожаден, чем традиционная мафия, и более богат, чем терроризм традиционного типа.

События 11 сентября 2001 г. открыли, что террористы научились зарабатывать деньги на самих терактах. "О террористических актах 11 сентября в США было известно на фондовом рынке заранее»– пишет Ю.П. Воронов. – «За несколько дней до терактов резко увеличились объемы торгов, ориентированных на вероятное падение котировок акций авиакомпаний «United Airlines» и «American Airlines», самолеты которых были 11 сентября захвачены террористами. Объемы торгов превышали обычный уровень в 20-25 раз» [6]. Одновременно скупались ценные бумаги, чья ценность выросла бы при повышении цен на нефть. Хотя этот случай сразу же стал объектом расследования Комиссии по ценным бумагам и биржам США, однако так и не удалось выяснить, кто "нагрел руки" на информации о готовящемся теракте. Независимо от того, были ли этими людьми ставленники "Аль-Каиды" или речь идет об открытии способа использовать сам теракт не только как "статьи расходов", но и источника доходов, причем вполне легальных.

Мнение о величине финансов террористических организаций основано на оценке общемировой теневой экономики и является неточным и приблизительным. Лоретта Наполеони, исследовательница современной экономики террора (New Economy of Terror), оценивает размеры экономики террора в 500 млрд. долл., включая в нее все виды доходов террористических организаций (в том числе от легальных предприятий) [1]. По оценке Долговой А.И., ежегодные совокупные расходы в сфере террора составляют 5-20 млрд. долл. [7, с. 7]. Более точно аналитики, отслеживающие финансовые потоки терроризма, могут оценить масштабы финансирования отдельных террористических организаций. Доходы повстанцев Колумбии достигают 600 млн. долл. в год (около 1.5 млн. в день). В 1990 годы Движение освобождения Палестины, имеющее боевую организацию ФАТХ, имело годовой бюджет в 7-8 млрд. долл., бюджет Временной ИРА оценивали в 3,5 млн. долл. В год, «Тигров освобождения Тамила»- 82 млн. долл. Что касается исламских террористических организаций, то на начало 2000 года бюджет знаменитой "Аль-Каиды" (1,5-3

тыс. членов) составлял примерно 20-50 млн. долл., "ХАМАС" (1 тыс. членов) - 10 млн. долл., "Хезболлах" - 50 млн. Для сравнения следует упомянуть, что ежегодный доход чеченских террористов 2000-х гг. оценивают в интервале 90-270 млн. долл. [10 стр204] . Для террористических организаций наиболее типичная ситуация, когда они действуют в полном подполье и не имеют возможности получать сколько-нибудь крупные доходы с мест базирования. В такой ситуации финансирование может осуществляться в основном извне.

Классический пример совершенно подпольной террористической организации – это возглавляемая У. Бен Ладеном «Аль-Каида», ставшая после 11 сентября 2001 г. символом международного терроризма. Так, австрийский экономист-криминолог Фридрих Шнайдер говорит, что из 20-50 млн. долл. ежегодного притока финансовых ресурсов «Аль-Каиды» не менее 50-65% приходится на доходы от откровенно криминальных видов деятельности (Табл. 1). Следует обратить внимание, что международный терроризм специализируется на тех видах криминального бизнеса, которые тоже связаны с международной деятельностью.

Несколько иная ситуация с финансированием чеченского терроризма 2000-х годах. Хотя в самой Чечне боевики берут поборы с местных жителей (по утверждению газеты «Комсомольская правда», в каждом селе есть казначей террористов), но в разоренном регионе нельзя найти крупные финансовые ресурсы. Поэтому чеченский терроризм финансово зависит от российской чеченской диаспоры (прежде всего, от чеченского криминала) и от зарубежных спонсоров.

«По поводу общей величины ежегодного бюджета чеченских террористов оценки сильно варьируются. Минимальной считается оценка в 30 млн. долл., максимальная – в 10 раз больше. Что касается размеров отдельных статей доходов, то приводят следующие оценки:

- Поборы в самой Чечне – 7 млн. долл.;
- Оброк, собираемый чеченскими криминальными структурами на Северном Кавказе - 80 млн.;
- Доход от подконтрольных чеченскому криминалу фирм в других частях России – 15 млн.;
- Поступления от зарубежных спонсоров (исламских благотворительных фондов, зарубежной чеченской диаспоры, террористических организаций типа «Аль-Каиды») – 58 млн. долл.» [9].

Помимо регулярных потоков доходов есть и разовые пожертвования: например, Бориса Березовского обвиняли в том, что он передал чеченским террористам не менее 2 млн. долл.

Правомерно указывается, что если сравнивать затраты на теракт и потери от него, то эффективность террора устрашающе велика. Например, теракт 11 сентября 2001 г. потребовал примерно 0,5 млн. долл. затрат и нанес убыток США в 100-135 млрд. Взрывы в испанских поездах в марте

2004 г., в результате которых погиб 191 человек, стоили террористам около 10 тыс. долл. Трагедия на о. Бали в Индонезии в 2002 г., унесшая жизни 202 человек, обошлась преступникам в 50 тыс. долл. [1] позволяют создавать высокий фон террористической опасности без особых затрат.

В Таблице 3 я привела «Стоимость» наиболее крупных терактов, совершенных исламистами.

Американский экономист Бенджамен Зичер справедливо указывает, что основной ущерб терроризм наносит, не повреждая или уничтожая имущество, а создавая атмосферу страха и неуверенности. Отраженный в сообщениях СМИ, каждый теракт производит впечатление, будто подобные нападения будут регулярно продолжаться и в будущем. В результате и предприниматели, и туристы начинают считать город, где свершился теракт, опасным для нормальной жизнедеятельности. Чем сильнее экономика страны зависит от связей с зарубежьем, тем сильнее она страдает. Кроме того, боязнь терактов заставляет бизнесменов больше средств тратить на обеспечение собственной безопасности, отвлекая ресурсы от производительных инвестиций. Чтобы очертить круг стран, наиболее сильно страдающих от терроризма, воспользуемся исследованием американских экономистов из MilkenInstitute. Это Израиль, Индия, Колумбия,Турция, Ирак,Франция, Испания. По их данным, за 1968-2004 гг. во всех странах мира произошло 16.730 терактов, от которых пострадали (погибли или получили ранения) 94.628 человек [1]. А вот топ-10 стран, имеющих наиболее высокий риск теракта, согласно Global Terrorism Index 2014, составленному австралийским Институтом экономики и мира, в него входят Ирак, Афганистан, Пакистан, Нигерия, Сирия, Сомали, Индия, Филиппины, Йемен и Таиланд (по убыванию количества терактов в 2013 году). Для стран, охваченных военным или этническим конфликтом, теракты, к сожалению, не новость. [11] Для понимания: в 2013 году в Ираке было совершенно почти 2,5 тысяч террористических атак (погибло более 6 тыс. человек, пострадавших более чем в два раза больше), в Нигерии произошло 303 теракта, в которых были убиты более 1,8 тыс. человек, в Йемене – 295 терактов с 291 убитыми (данные исследовательской компании Maplecroft). Этим, кстати, и объясняется, почему теракты в Париже и в египетском небе стали более резонансными, чем теракт в Ливане [11].

Крупной "атакой" стали события 11 сентября 2001 г. в США. На этот раз экономический эффект оказался более сильным. Непосредственным эффектом террористических актов 11 сентября стало закрытие на 4 дня фондовых бирж. Когда они возобновили работу, то на рынке акций произошел обвал, основные фондовые индексы опустились к уровням времен кризиса 1998 г. В частности, индекс Dow Jones оказался ниже 8500 пунктов (эта отметка считается пределом, за которым начинает развертываться кризис) [1]. За год после теракта потери рынка ценных бумаг

США составили порядка 2 трлн. долл. Эксперты американского Национального центра политического анализа оценили в 2003 г. прямые потери экономики США от этого теракта в сумму порядка 100 млрд. долл., в том числе:

- Стоимость четырех самолетов - 385 млн. долл.;
- Уничтоженные здания Всемирного Торгового Центра - 3,5-4 млрд.;
- Ремонт части здания Пентагона - 1 млрд.;
- Работы по вывозу мусора - 1,3 млрд.;
- Повреждения и уничтожение частных, полицейских и пожарных машин, личного и корпоративного имущества - 10-13 млрд.;
- Затраты на повышение мер безопасности в аэропортах - 41 млрд.

Позже стали приводить еще более крупные оценки потерь – порядка 135 млрд. долл. Поскольку ущерб понесли и другие страны мира, то суммарный мировой экономический ущерб от терактов в США оценивают в 2 трлн. долл [1].

Если вспомнить трагические события в Испании 11 марта 2004 года, когда террористы взорвали 10 бомб в электричках Мадрида, ущерб оценивают в 212 млн. евро:

- Поиск и первая помощь пострадавшим-2,2 млн. евро;
- Медицинский уход-5,0 млн. евро;
- Компенсации жертвам и родным-134 млн. евро;
- Возмещение утраченного заработка-2,4 млн. евро;
- Компенсация за разрушенные дома-5 млн. евро;
- Демонстрация в поддержку жертв-57 млн. евро [12].

К примеру, исследовательская компания RAND в 2011 году рассчитала потенциальную стоимость потерь от террористических атак на примере экономики США. Умеренная террористическая атака может стоить США 0,05% ВВП в год, или более 20 млрд. долларов, тяжелый теракт (расчет на примере 11 сентября 2001 года) – 1% ВВП, или около 400 млрд. долларов. Сюда включаются годовые потери экономики, затраты на одного пострадавшего, в том числе потери от неосуществленного вклада в экономику, расходы на восстановление инфраструктуры [11].

Современная Россия относится по своему экономическому статусу к числу развивающихся государств, для которых экономические последствия терактов могут быть очень серьезными. Как справедливо указывает Ю.П. Воронов, "экономическая функция чеченских боевиков состоит в том, чтобы сделать российскую экономику неконкурентоспособной на мировых рынках" [6].

По поводу того, какой же конкретно количественный ущерб несет российская экономика от терроризма, данных очень мало. Можно, например, найти информацию о том, что на крупные теракты российский рынок

ценных бумаг, как и в США, реагировал падением курса акций российских фирм. Можно ожидать, что в России резко просядут авиаперевозки и снизится спрос на поездки за границу, что грозит новыми банкротствами среди авиакомпаний и туроператоров. Руководитель Ростуризма Олег Сафонов ожидает «мгновенного и серьезного» – на 40% – падения выездного турпотока. «Такие негативные, страшные события, как теракт, конечно, моментально негативно сказываются на спросе на туристические поездки», – говорит он. Такого же мнения и пресс-секретарь Российского союза туриндустрии (РСТ) Ирина Тюрина. «Теракты сильно затормозят туристический спрос», – говорит она. Лучше всего эффект глобализации последствий террора заметен на материалах мирового кризиса туристической индустрии после 11 сентября 2001 г. «За всю свою историю туризм никогда не имел спада такого масштаба», пишет Ю.П. Воронов о последствиях теракта в Нью-Йорке. Любопытно отметить, что и в сфере туризма сильнее всего пострадала вовсе не Америка. Число иностранных туристов в США сократилось на 13%, а, например, во Франции – на 20%. Еще сильнее от терактов пострадали туристические компании мусульманских стран: так, число посетителей Стамбула упало на 50-60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [6]. Падение численности туристов резко сократило доходы фирм-авиаперевозчиков и фирм-авиастроителей. Многие крупнейшие авиафирмы США («American Airlines» и «United Airlines») и Европы («British Airways», «Lufthansa», «Alitalia») оказались на грани краха. Через межотраслевые связи кризис осенью 2001 г. распространился на многие отрасли американской экономики, лишь косвенно связанные с туризмом, авиаперевозками и страхованием, - на рекламный, игорный и гостиничный бизнес, торговлю недвижимостью, строительство, прессу и банки. В течение месяца после терактов 11 сентября портфель заказов промышленных предприятий США сократился на 6,8%, объемы промышленного производства сократились на 1% [1].

Острой проблемой борьбы с терроризмом является возмещение ущерба от терактов. Материальные потери от терактов возмещаются только обычными страховыми компаниями (если имущество было застраховано), либо правительством.

- за погибшего – 100 тыс. руб. (примерно 3,5 тыс. долл.);
- за травмы – 50 тыс. руб. (примерно 1,6 тыс. долл.);
- за амбулаторное лечение – 3 тыс. руб.;
- за утраченное имущество – 10 тыс. руб.

Реально действующего механизма общественного, государственного, либо силового контроля, который давал бы стопроцентную защиту от терроризма, просто не существует. Без учета и изучения экономики терроризма, борьба с ним практически невозможна и неэффективна.

Выводы: Изучив статистику терактов, можно сделать вывод, что в последнее время количество жертв террора заметно возросло, вместе с тем возросло влияние терроризма на политическую и экономическую жизнь общества. Если ранее терроризм считался проблемой отдельных стран, то сейчас это глобальная проблема современности, решить которую можно только сообща усилиями «всех и каждого». Так же замечена тенденция влияния экономических факторов (уровень жизни, разделение доходов) на уровень терроризма. В этом смысле терроризм — форма протеста, вызванная бедностью.

Бюджет «Аль-Каиды» (по оценке Ф. Шнайдера) [1]

Рис. 1

Бюджет чеченских террористических группировок
(по оценке Л.Л. Фитуни) [1]

Рис. 2

«Стоимость» наиболее крупных терактов, совершенных исламистами

Террористические акты	«Стоимость»
Воздушный таран Всемирного торгового центра и Пентагона (США, сентябрь 2001 г.)	300-500 тыс.$
Взрыв бомбы в отеле Marriot в Джакарте (Индонезия, август 2002 г.)	30 тыс.$
Взрывы бомб в Бали (Индонезия, октябрь 2002 г.)	50 тыс.$
Взрывы заминированных грузовиков в Стамбуле (ноябрь 2003 г.)	40 тыс.$
Взрывы бомб в поездах в Мадриде (Испания, март 2004 г.)	212 млн. евро
Взрывы бомб в Лондоне (Великобритания, июль 2005 г.)	15 тыс.$
Взрывы в Париже (Франция, ноябрь2015г.)	2 млрд. евро
Взрывы в Брюсселе (Бельгия, март 2016)	454 млн.$

Информация о терактах, совершенных с 2001 по 2014 года

Год	В России	За рубежом
2014	• 5 октября - теракт в г. Грозном (5 человек погибло,12 ранено) • 4 декабря - нападение боевиков на г. Грозный (погибло 16 человек,40 ранено)	• 20 января по 16 октября в Багдаде 5 эпизодов тер. активности (погибло184, ранено128 человек) • 01 марта по 28 ноября в Нигерии 10 эпизодов тер. Активности (погибло 1014 человек, ранено320) • 02 мая - атака на индийскую деревню (погибло 32 человека) • 22 мая - в Китае забросали людей взрывчаткой (39 погибло, 90 ранено) • 15 июля взрыв в Афганистане (погибло 89 человек) • 09 октября - двойной теракт в Йемене (погибло63 человека) • 12 октября - взрыв в Ираке (погибло 58 человек) • 24 октября - двойной теракт в Египте (погибло 33 человека) • 23 ноября - взрыв в Афганистане (погибло 61 человек,66 ранено)
2013	• 29 декабря – взрыв на ж/д вокзале г Волгоград (погибло18 человек,45 ранено • 30 декабря взрыв троллейбуса в г. Волгоград (погибло 16 человек, ранено34)	• 03 марта теракт в Пакистане (45 человек убито,149 ранено) • 6 июля- нападение на школу-интернат в Нигерии (убито 42 человека)
2012	• 03 мая - двойной теракт в Махачкале (погибло 13 человек,90 ранено)	• 31 марта - взрыв бомбы в Тайланде (8человек погибло,70 ранено) • 15 апреля – взрывы в Бостоне (погибли 3 человека,176 ранены) • 18 июля – взорван автобус в Болгарии (7 человек погибло,30 ранено)
2011	• 24 января – взрыв в аэропорте Домодедово (погибло 37 человек,13 ранено)	• 11 апреля - взрыв в Белоруссии (15 человек погибло,200 ранено) • 28 апреля – взрыв в Марокко

		(17 человек погибло,23 ранено) • 13 июля - три взрыва в Индии (погибло 19, ранено131 человек) • 22 июля – двойной теракт в Норвегии (погибло 77 человек) • 06 декабря – двойной теракт в Афганистане (погибло 80 человек, ранено более 150) • 31 декабря - взрыв в Египте (погибло23 человека, ранено-97)
2010	• 29 марта - взрыв на станции метро г. Москва (погибло41 человек, 85 ранено) • 17 августа - взрыв в г. Пятигорск (пострадало свыше 40 человек) • 09 сентября - взрыв террориста-смертника во Владикавказе (18 человек погибло, 202 ранено)	• 01 января- террорист – смертник в Пакистане подорвал автомобиль (погибли 96 человек, 100 ранено)

Использованные источники:

1. Латов Ю.В. Экономический анализ современного терроризма. Учебное пособие для вузов. М.: Академия управления МВД России, 2007. – 88с.
2. Терроризм-глобальная проблема современности. URL: http://www.inforos.ru/?module=news&action=view&id=26989
3. Википедия. Интернет-источник. Усама Бен Ладан URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D0%B0%D0%BC%D0%B0_%D0%B1%D0%B5%D0%BD_%D0%9B%D0%B0%D0%B4%D0%B5%D0%BD
4. Фатф – официальный сайт. URL: http://www.fatf-gafi.org/
5. Лазарев Н.Я. Терроризм как тип политического поведения. СОЦИСС 1993 №8. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/354/908/1217/005_lazarev.pdf
6. Воронов Ю.П. Экономические функции терроризма // Экономика и организация промышленного производства.2002 №1
7. Долгова А.И. Организационная преступность, терроризм и коррупция: тенденции совершенствование борьбы с ними. М., 2005
8. Лунев В.В. Преступность 20 века. Мировые, региональные и российские тенденции.М., 2005
9. Зайцев В.А., Городецкий А.Е., Илюхина Р.В. Финансирование терроризма и противодействие этому процессу // Организационно-правовые вопросы борьбы с терроризмом. М.: Наука, 2006.
10.Латов Ю.В. Теневая экономика: учебное пособие для вузов / Ю.В. Латов., С.Н. Ковалев. — М.: Норма, 2006. — 336с.
11.Самофалова О. Косвенный ущерб от террористов больше, чем прямой. / / Взгляд — деловая газета 18.11.2015. URL: http://vz.ru/economy/2015/11/18/778634.html

12.Ахмадиев Э. Как 9/11 и другие теракты разрушают экономику / / Life-бизнес 11.09.2016. URL: https://life.ru/t/%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81/901868/kak_911_i_drughiie_tierakty_razrushaiut_ekonomiku

УДК 364.07

Зайдельман О.В.
магистрант 2 г.о.
факультет философии и социологии
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ

Статья посвящена опыту использования социальной рекламы для помощи и поддержки малообеспеченного населения. Малообеспеченность и бедность, в настоящее время, являются одними из актуальнейших проблем. Решение проблемы бедности – главнейшая задача, стоящая перед любым государством мира. Привлечь внимание граждан, к этой проблеме, а также вскрыть ее реальное состояние – важнейшие задачи социальной рекламы.

Ключевые слова: социальная реклама, бедность, малообеспеченные семьи, социальная кампания, слоган кампании.

THE PROBLEM OF POVERTY IN PUBLIC SERVICE ANNOUNCEMENT.

The article is devoted to the experience of using PSA to help and support the needy population. Poor and poverty, now, are some of the most urgent problems. Addressing poverty - the central challenge to any country in the world. To attract the attention of citizens to the problem, as well as ascertaining the actual state - the most important tasks of social advertising.

Keywords: PSA, poverty, low-income families, social campaign, the slogan of the campaign.

В современном обществе малообеспеченность и бедность населения является одной из важных проблем в любой стране. Любое государство сталкивается с этим явлением и ищет методы решения данной проблемы. Рассматривая бедность на глобальном уровне, предполагается состояние, связанное с недостаточным материальным благосостоянием, необходимым для поддержания нормального образа жизни, характерным для большей части населения. Проблема бедности не обошла и нашу страну, при чем, по данным Росстата, количество бедных в России продолжает расти. Так, согласно докладу Росстата, выпущенному 21 марта этого года, к первому кварталу 2016 года число бедных в РФ резко возросло, составив 22,7 млн. человек. [2].

Вопрос как же можно решить данную проблему, волнует правительство любой страны. Для решения данной проблемы государство должно использовать не только традиционные методы, но и различные инновационные подходы, одним, из которых и может стать социальная реклама.

Основная цель социальной рекламы, касающейся темы бедности – привлечение внимания граждан к ней, так как многие граждане развитых стран даже не имеют представление о реальных показателях. В этом плане показательна социальная кампания «Открытый дом», проводимая благотворительной организацией «Армия спасения» в Канаде, созданная для того, чтобы обратить внимание жителей Канады на проблему бедности, а также привлечения пожертвований в данную сферу. Как известно, Канада это одна из стран мира с высоким уровнем жизни, однако и она испытывает на себе проблему бедности в полной мере. Данная кампания показывает то, что наличие дома или квартиры не всегда может означать обеспеченность. Так, один из пяти квартиросъемщиков тратит более 50% дохода на оплату жилья, а также каждый пятый житель Канады вынужден пропускать прием пищи, чтобы свести концы с концами. Слоган данной кампании «Бедность не всегда легко увидеть. 1 из 10 канадцев живет в бедности». [3]

Социальная кампания, связанная со стиранием границ между богатыми и бедными была проведена в Мексике. Как известно около 46% мексиканского населения живет в нищете, а также в стране один из самых высоких показателей разницы между минимальной и максимальной зарплатой. Цель данной социальной кампании – привлечь внимание к программе развития в областях с низким уровнем дохода. В Мехико бедные и богачи живут буквально бок о бок, причем богатое население предпочитает об этом не задумываться. В рамках проекта были сделаны фотографии, на которых можно четко увидеть роскошные дома по соседству с ветхим жильем. Слоган данного проекта «Сотри разницу», то есть создатели тем самым призывают искоренять существующую дискриминацию. [3]

Кроме того, целью социальной рекламы может быть не только привлечение внимания к данной проблеме, но и сбор денег, вещей, поиск других ресурсов для помощи тем, кто в этом нуждается.

В данном направлении ежегодно создается огромное количество роликов и плакатов, призывающих делать пожертвования. Реклама «Мальтийского ордена» Литвы, выпустила рекламу, в которой рассказывает о стариках, которые много лет вынуждены соблюдать «овощную диету», так как у них просто не хватает денег на покупку мяса или белков. Создатели рекламы выступают с призывом пожертвований, чтобы Орден мог доставлять еду в дом этих людей. [3]

Особенно тяжело малообеспеченные семьи переносят период

праздников. Поэтому именно в это время благотворительные организации активизируют деятельность по сбору помощи для таких семей. Так, в честь приближающегося Рождества Армия спасения выпустила несколько роликов в различных странах. В Финляндии взрослый герой был заменен в ролике ребенком. «Уволенный с работы» ребенок бредет по улицам. Цель кампании – раскрыть то, что любого человека могут затронуть неудачи, однако, в большинстве случаев, неудачи родителей также затрагивают и детей. [3]

Канадский филиал Армии Спасения также выпустил кампанию перед Рождеством, показывающую, что скрывается за Рождественскими фотографиями. С одной стороны, зрители видят счастливые снимки семей, но лишь развернув, их мы можем увидеть реальную ситуацию. Слоган кампании – «Бедность не всегда можно увидеть, особенно во время праздников». [3]

Таким образом, социальная реклама, затрагивающая тему бедности, призывает делать добро и делиться с теми, кому сложно бороться с жизненными трудностями. В социальной рекламе, посвященной данной проблеме часто используется образ «работающих действий». То есть помощь, которую вы можете оказать прямо сейчас, деньги или вещи, которые вы можете пожертвовать, как бы приближают помощь нуждающимся.

Использованные источники:

1. Википедия// https://ru.wikipedia.org/
2. Новостной портал «РИА-Новости»// https://ria.ru/
3. Информационный портал о социальной рекламе// http://www.2social.info/

УДК 364.07

Зайдельман О.В.
магистрант 2 г.о.
факультет философии и социологии
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

ПРОПАГАНДА ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ В СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ

Статья посвящена анализу роли социальной рекламы в пропаганде здорового образа жизни. Ведение здорового образа жизни довольно актуальная тема в современном обществе. По данным Воз здоровье человека на 60% зависит от его образа жизни. В связи с этим актуальным представляется использование различных технологий для пропаганды ведения активного образа жизни. Одной из таких технологий является социальная реклама, которая способна оказать влияние на формирование установок на активный образ жизни.

Ключевые слова: социальная реклама, здоровье, образ жизни, здоровый

образ жизни, пропаганда.

PROMOTION OF HEALTHY LIFESTYLE IN PUBLIC SERVICE ANNOUNCEMENT.

This article analyzes the role of social advertising in the promotion of healthy lifestyles. Maintaining a healthy lifestyle is hot topic in today's society. About 60% of human health dependent on his lifestyle. In this regard, relevant is the use of different technologies to promote the conduct of an active lifestyle. One such technology is the social advertising, which can have an impact on the formation of units in the active lifestyle.

Keywords: social advertising, health, lifestyle, healthy lifestyle promotion.

Проблема ведения здорового образа жизни весьма актуальна в настоящий момент для профилактики заболеваний, активного долголетия и процветания населения Российской Федерации. Согласно данным Всемирной Организации Здоровья 60 % здоровья человека зависит от его образа жизни.[1] Тем самым, проблема пропаганды ведения здорового образа жизни среди населения является сложной и многогранной. Для ее успешного решения необходимы инициативы и действия различных ведомств, с применением самых разнообразных технологий. Одной из таких технологий, способной оказать значительное влияние на формирование установок на здоровый образ жизни является социальная реклама. Социальная реклама может охватывать все категории населения, независимо от их возраста и социального положения, то есть ей свойственна универсальность.

Выпущенная в Канаде кампания, призывает подростков вести активный образ жизни, а не проводить время в Интернете и социальных сетях. Больше играть в активные спортивные игры, а не проводить дни дома и в интернете, подобную мысль пытаются донести создатели данного ролика до подрастающего поколения. В рекламе используются знакомые подросткам смайлы, изображенные на мячах, создавая впечатления, что те грустят, в ожидании, когда же о них вспомнят.[2]

«Недостаток движения и вредные привычки влияют на наше тело и внутренние органы, сокращая нашу жизнь. Важно держать свое тело в норме и прислушиваться к его потребностям» – слоган созданного в Польше социального ролика, в котором внутренние органы рассказывают о своей жизни, омраченной вредными привычками. Цель, данной кампании показать, что, казалось бы, приятное не всегда полезно, и, что не всегда полезное приравнивается к сложному и скучному.[2]

Министерство здравоохранения в августе 2011 года запустило кампанию «Здоровье — твоя забота», в рамках которой созданы два видеоролика, ориентированные на мужчин или женщин. Целью акции было

научить людей правильно питаться и заботиться о своем теле.

Здоровый образ жизни очень часто приравнивают с занятиями спортом, однако этот подход неверен, так как здоровый образ жизни более широкое понятие. Пропаганда здорового образа жизни должна включать не только пропаганду двигательной активности, но и ответственного гигиенического поведения (правильных режимов сна и бодрствования, правильного режима труда и отдыха и т.д.), а также правильного питания, то есть сбалансированного режима питания. Так, социальная реклама правильного питания появилась в Нижнем Новгороде в рамках городского социального проекта «Я - город», слоган данной рекламы «Культура питания – основа хорошего воспитания». [2]

Таким образом, задача привлечение граждан к ведению здорового образа жизни сложна и многогранна. Существенную роль в привлечении внимания и интереса граждан к данному вопросу играет социальная реклама, как один из наиболее креативных способов влияния на поведение и привычки населения.

Использованные источники:

1. Википедия// https://ru.wikipedia.org/
2. Информационный портал о социальной рекламе// http://www.2social.info/

УДК 001.201

Зайцева Н.А., доктор экономических наук
профессор
Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва
Вахитов. Р.Ф.
студент, 1 год обучения магистратуры
«Гостиничное дело»
Балтийский Федеральный Университет им. И . Канта
Россия, г. Калининград

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИВЕНТ-МЕРОПРИЯТИЙ В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

Статья посвящена развитию ивент-индустрии в целом, а так же её взаимодействие с гостиничной индуйстрией. Обобщению научных подходов к определению сущности стратегического и ситуационного анализа деятельности гостиничного комплекса, а также разработке рекомендаций по применению проектов трансграничного сотрудничества, включающих ивент-мероприятия на примере Калининградской области.

Ключевые слова: Стратегический анализ, ивент индустрия, гостиничная индустрия, трансграничное и приграничное сотрудничество.

The article is devoted to the development of event-industry as a whole, as well as its interaction with the hotel induystriey. Generalization of scientific approaches to defining the essence of the strategic and situational analysis of the activities of the hotel complex, as well as the development of recommendations on the use of cross-border cooperation projects, including event-with the activities as an example of the Kaliningrad region.

Keywords: Strategic analysis, event industry, hotel industry, cross-border and cross-border cooperation

Прежде чем анализировать узкую направленность ивент мероприятий, целесообразно отметить то, что в современном обществе третичный сектор экономики приобретает все более лидирующие позиции, происходит вытеснение людей из производительного процесса с заменой их на автоматизированные и роботизированные станки и производственные линии.

Сфера услуг стремительно развивается, а вместе с ней получают развитие и все её отрасли. Деятельность по организации и управлению мероприятий в международном бизнес-сообществе принято называть event managemt. Несмотря на то, что организация мероприятий как отдельная специфическая форма деятельности существует с незапамятных времен, Ивент мероприятие выделились как самостоятельная сфера деятельности не так давно — примерно 15 лет назад.

Долгое время деятельность по организации мероприятий являлась составной частью других отраслей экономики: гостиничного бизнеса, туризма, шоу-бизнеса, часть функций по организации мероприятий была возложена на отделы продаж, профессиональные ассоциаций. Это тормозило развитие как отдельной формы деятельности.

Теперь в области организации мероприятий появились профессиональные ивент-ассоциации, существуют специализированная литература, сертификационные программы, в данной сфере можно получить высшее образование. Постепенно организация мероприятий становится признанной индустрией со своими технологиями, игроками рынка, легендами и традициями.

Рассматривая становление ивент - индустрии следует отметить, что услуга «организация мероприятий» существовала ещё давно наряду с такими важными аспектами третичного сектора экономики как транспорт, образование, здравоохранение. История ивента как культурологического явления уходит в глубокую древность. Ведь праздники и специальные события начали свое существование вместе с зарождением человечества. Во времена палеолита и неолита ивенты существовали в форме церемоний и ритуалов, посвященных важнейшим событиям в жизни: рождение,

инициация, свадьба, похороны и т. д. В качестве вывода можно отметить, что ивент – индустрия является важным составляющим, как в гостиничном, так и в ресторанном бизнесе, эта сфера оказывает мультипликативный эффект, создавая новые рабочие места, а так же благоприятно сказывается на развитии ресторанов и гостиниц.

Как уже отмечалось ранее ивент-индустрия это молодое направление и ещё не до конца сформировались научные подходы к его изучению. В таблице 1 приведены несколько основных научных определений разных специалистов ивент-сферы и ученых, которые занимаются изучением услуг организации и проведения мероприятий .

Таблица 1. Основные научно-теоретические подходы к определению понятия «ивент-мероприятие»

№ п/п	Определение понятия	Авторы, источник
1	Ивент - мероприятие — уникальный во времени момент, празднуемый с использованием ритуалов и церемоний для удовлетворения особых потребностей. Любое мероприятие является это видом человеческой деятельности, предполагающим встречу и взаимодействие разных людей, Ивент мероприятия ограниченны по времени и связаны с реализацией каких-то определенных общих целей. Они имеют эмоционально-развлекательную основу, воздействует на человека с помощью разного рода сюжетных ходов, изобразительных приёмов, световой техники, компьютерной графики, и т. п..	Александр Шумович. Директор, управляющий партнер Event&PR компании Eventum Premo. [4, с.9]
2	Эвент (Или ивент/ event) – специальное мероприятие, инструмент событийного маркетинга, позволяющий манипулировать мнением и поведением специально приглашенной на событие аудиторией. Заниматься ивентом должен исключительно ивент специалист по организации, проведению, планированию ивент-проекта. Ивент-проект – событие, описанное в виде замысла, представленное в виде плана, с обоснованием и экономическими расчетами и воплощённое в форму специального мероприятия, служащего целям маркетинга. В ходе свое реализации ивент мероприятия выполняют множество задач таких как привлечение внимание аудитории к предмету маркетинга, формируют положительное личное отношение, предоставляют аудитории реальный, буквальный опыт общения с товаром, маркой, компанией.	Алексей Берлов. Соучредитель компании Eventum Premo, которая в 2015 году вошла в TOP50 event-агентств мира по версии журнала Special Events. [3, с. 15]
3	Ивент - мероприятие — развлекательное или	Профессор Джо

	рекламное представление с использованием разного рода сюжетных ходов, изобразительных приёмов, световой техники, компьютерной графики и т. п. Понятие «ивент» включает в себя событие, мероприятие, церемонию и шоу. Планированием, организацией и проведением ивент-проектов занимается «ивентор» или event-manager (ивент-менеджер).	Голдблатт. Преподаватель Университета Королевы Маргарет в Эдинбурге, Шотландия (Queen Margaret University in Edinburgh, Scotland). Факультет туризма, гостиничного бизнеса и мероприятий (Tourism, Hospitality and Events Group - THE Group). [5, с. 11]
4	Event (или ивент) – это широко распространенный метод продвижения и поддержания марки товаров, компаний, брендов и услуг. Для этого организовываются яркие и красочные запоминающиеся мероприятия в виде презентаций, пресс-туров, пресс-конференций. Event-маркетинг используется для достижения различных целей, основными являются: Поиск новых каналов сбыта и укрепление связей с поставщиками. Для этого из event-программ наиболее подходящими будут приемы, конференции, конгрессы, семинары и др. Несмотря на то, что данные мероприятия организовываются исключительно в деловых целях, нельзя обходить стороной развлекательные мероприятия.	J.A. Pearce II Professor of Management Department of Management & Operations Villanova School of Business Villanova University. (Джон А.Пирс II Профессор менеджмента). [6, с. 87]

Таким образом по данным таблицы 1 видно, что в основном указанные ученые рассматривают ивент-мероприятие, либо как широко распространенный метод продвижения и поддержания марки товаров, компаний, брендов и услуг, либо как специальное мероприятие, инструмент событийного маркетинга, позволяющий манипулировать мнением и поведением специально приглашенной на событие аудиторией.

Представляется целесообразным рассматривать более узкий подход, данное А. Берловым. Поэтому далее в работе будет использовано следующее определение понятия «ивент-мероприятие» - специальное мероприятие, имеющее эмоционально-развлекательную основу, воздействующее на человека с помощью разного рода сюжетных ходов, изобразительных приёмов, позволяющий манипулировать мнением и поведением специально приглашенной на событие аудиторией .

Следует отметить, что организация ивент-мероприятий входит в набор дополнительных услуг как в ресторанном, так и в гостиничном бизнесах. Как уже было отмечено специалистами в сфере ивента за свою относительно короткую историю ивент стал неотъемлемым составляющим

любой гостиницы. Точное научное определение ещё не успело сформироваться в силу неизученности и специфичности изучаемого объекта.

На состояние ивент-индустрии в целом влияют социальные, экономические, политические и многие другие факторы. Рынок инвет индустрии весьма специфичен и относителен, так как не просто поддается анализу. Связано это с тем, что многие организации, занимающиеся организацией и проведением ивент-мероприятий являются мелкими, зачастую это даже не ИП, а физические лица, не отчитывающиеся о своих доходах, но не смотря на это большая часть денежных средств, проходит через крупные компании, имеющие официальный статус, бухгалтерию, систему отчетности и пр.

Именно с помощью таких организаций можно проследить общую динамику развития рынка, новые веяния, тенденции, а самое важное – рассуждать о взаимовлиянии гостиничной индустрии и ивент-индустрии, а так же о проблемах и перспективах развития данного сегмента.

На рисунке 1 представлены данные с портала «Госзакупки» и данные крупнейшего в России продюсерского центра «Событие», благодаря которым можно оценить и проанализировать объем рынка ивен услуг в России за последние несколько лет.

Рис. 1. Объем рынка ивент-услуг 2014-2016 гг. млрд. рублей.

В настоящее время на незавершенный 2016 год показатели держатся на отметке 11,3 млрд. рублей, к концу года они опустятся намного ниже показателей 2014 года. Стоит ожидать снижения совокупного рублевого оборота на 20-25% процентов. Для рынка, который по итогам 2014 г. оценивался в сумму, превышающую 17 млрд. рублей, это болезненно, но не

катастрофично.

Денежный оборот ивент сферы в на 2015 год составил 13,6 милрд рублей. В январе-феврале 2015 года конкурсов от крупных компаний и корпораций для специалистов ивент сферы на организацию и проведение мероприятий связанных с развлекательными мероприятиями, деловыми встречами и конференциями, тим-билдингами и прочих мероприятий для сотрудников по отношению к аналогичному периоду прошлого года снизилось в 1,5 – 1,7 раза. Т.е, компании, которые устраивали грандиозные пиршества для всего коллектива, ограничивались в этом сезоне корпоративами в более узком составе. Причем, как в смысле приглашенных гостей, так и в смысле приглашенных артистов.

Изучив приведенные выше данные можно обозначить проблемы, с которыми сталкиваются компании, работающие по организации и проведению ивент-мероприятий в гостиничной индустрии.

1. Отсутствие профессиональных кадров, способных качественно организовывать и проводить ивент-мероприятия во всех сферах деятельности, в том числе в гостиничной индустрии.
2. Негативное отношение населения с низким доходом к ивент-мероприятиям, и, как следствие, психологический феномен «чайлдфри» затормаживают развитие ивент-индустрии среди людей с низким и достатком ниже среднего.
3. Низкая мобильность на рынке ивент-индустрии. Проблема связана с тем, что топовые организации предоставляющие услуги проведения мероприятий не хотят признавать молодых специалистов.

Несмотря на наличие проблем, перечисленных выше инвет-индустрия развивается повсеместно и, в том числе, в гостиничном бизнесе.

1. Сближение ивент-иундустрии и делового туризма способствует росту количества ивент-компаний, специализирующихся на организации и проведении деловых встреч.
2. Процесс глобализации, приводящий к консолидации экономик разных государств мира благоприятно влияет на развитие всех индустрий, в том числе инвета и гостиничного бизнеса.
3. Переход общества к третичному сектору экономики благоприятно влияет на развитие организаций специализирующихся на продаже услуг.

Использованные источники:

1. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации"№ 132 - ФЗ от 24.11.г (в ред. От 17.09.2012)
2. Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц. ГОСТ Р 50645-94. Введ. 1995-01-01. М.: Изд-во стандартов, 2001. 27 с.
3. Берлов А.Р. Искусство проведения мероприятий: Беседы мастеров Бу и Шу. М.: Айрис-пресс, 2016. с. 105-107.

4. Шумович А.Н. Великолепные мероприятия. Технологии и практика event management. — М.: Юрайт, 2008. 120 с
5. Goldblatt J. Special Events: Event Leadership for a New World (The Wiley Event Management Series).:Wiley. 2004 г. - 528 с..
6. Pearce, J.A, II. Strategic Management: Planning for Domestic and Global Competition , 14 th ed /Jr. Chicago, RB Robinson, IL: RD Irwin, Inc., 2015. с. 318 – 320.
7. http://www2.unwto.org - Сайт Всемирной Туристской Организации (Дата обращения 19.09.2016).

УДК 332.964

Закиров А., д.э.н.
профессор
Брянский Государственный Университет
Россия, г. Брянск

СТАРТЕГИЯ ПИФОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Под основными экономическими интересами населения понимаются – повышение личного благосостояния, финансовой надежности (безопасности, устойчивости, независимости) за счет роста личных доходов, сохранения и увеличения сбережений.

Фундаментальная экономическая цель общественной жизни - повышение качества жизни. Экономическим содержанием жизни большинства людей в возрасте 20 – 60 лет является борьба за обеспечение и рост экономического благосостояния личного и близких. Критерием качества, благосостояния жизни человека является ее дееспособная и востребованная в обществе продолжительность. В современное время общеизвестно, что население нашей страны больше тратит, чем сберегает. Это создает дефицит накоплений так называемых «длинных денег», результатом чего является то, что их сумма в российской экономике составляет всего около 8% ВВП, в то время в некоторых странах достигает 120% ВВП. Тем не мене известно, что многие домашние хозяйства готовы к тому, чтобы приумножить свои финансовые средства, но не все знают многих существующих механизмов сбережений. Основным способом сбережений наши граждане избирают депозиты в коммерческих банках. На сегодняшний день существует множество способов сохранения и приумножения капитала. К ним можно отнести страхование, недвижимость, депозиты, а также фонды коллективного инвестирования

Для того чтобы определить эффективность каждого из инструментов, приводим сравнение по нескольким параметрам, а именно: доходность, надежность, ликвидность и прозрачность:

Таблица 1 – Сравнение эффективности инвестирования капитала

Экономические параметры	Страхование	Недвижимость	Депозиты	Фонды
Доходность	+	+	+	+
Надежность	+	+	+	+
Ликвидность	-	-	+	+
Прозрачность	+	-	-	+

Очевидной является необходимость систематического уточнения теория проблемы доходов населения и сбережений, включая аспекты мотивации сбережений, характера сберегательного процесса, направлений и форм хранения, использования сбережений, в том числе их сохранения и увеличения, вовлечения и трансформации в организованные и коллективные формы.

Доходы составляют основу материального благосостояния населения и определяются ресурсами в денежном, натуральном и ином выражении, которые обычно используются на удовлетворение личных потребностей, налоговые и другие обязательные или добровольные платежи, а так же сбережения.

В настоящее время в российской экономике сложилась неблагоприятная ситуация, связанная с недостаточной активностью институциональных инвесторов в большинстве отраслей национальной экономики . Для обеспечения аккумуляции свободных финансовых ресурсов. субъектов рынка с целью дальнейшего инвестирования в современной экономике функционируют различные финансовые посредники, одними из которых являются паевые инвестиционные фонды.

В Российской Федерации паевые инвестиционные фонды работают на рынке коллективного инвестирования с ноября 1996 года. Деятельность данного финансового института достаточно жестко регламентируется современным законодательством.

Рисунок 1 – Привлекательность инвестиций в ПИФы.

ПИФ – инструмент двустороннего действия: с одной стороны он способен выполнять функцию инструмента финансового сектора - сохранения и увеличения денежных сбережений и накоплений населения, а с другой – это возможно только через реализацию обратной функции – инвестиционного инструмента в реальные средства реального сектора экономики. Источником инвестиций этот инструмент может быть только в том случае, если отвечает интересам его носителя и собственника, т.е. населения, а интерес населения как раз и состоит в сохранении и увеличении своих сбережений. ПИФ, как инструмент, не буквальная панацея инвестиций сбережений населения, это диалектически развивающееся семейство инструментов с принципиально схожей мультипликационной функцией.

Состояние и динамика активов и пассивов ПИФ несут индикаторную функцию уровня развития: конкурентоспособности реального сектора, развитости и наполненности фондового рынка; финансового состояния и финансовой культуры населения, его бытового благосостояния. ПИФ реализуют и регулятивную функцию, перераспределяя денежные средства в более эффективные отрасли реального сектора, обладая рядом преимуществ перед кредитами, способны увеличивать его спрос на денежные ресурсы.

Значительного, для эффективного удовлетворения спроса реального

сектора экономики, наполнения инструмента ПИФ денежными сбережениями населения не происходит по ряду следующих основных причин:

- низком уровне внутренней и внешней конкурентоспособности большинства отраслей и организаций реального сектора, приводящем к неразвитости, ненаполненности фондового рынка;

- невыгодности для основных агентов размещения, продвижения и реализации инструментов ПИФ – коммерческих банков, заинтересованных в наращивании депозитных денежных пассивов от населения и своих кредитных активов,

- относительная бедность, отсутствие финансовой культуры и финансового инвестиционного образования, положительного опыта инвестирования, у основной части населения, не вовлекаемой активно в процессы инвестирования, находящейся в неведении возможных инвестиционных способов сохранения и увеличения своих сбережений, в психологическом заблуждении отсутствия у нее средств для инвестирования и возможности положительного результата, не имеющей обеспеченности условиями базовых современных стандартов бытовой жизни – отдельным жильем, средствами коммуникаций и бытового комфорта;

- предельная денежная закредитованность большинства населения при низком уровне надежности и величины текущих доходов;

- отсутствие целевой стратегии и политики государства в отношении вовлечения существенной части денежных сбережений и накоплений населения в коллективный инвестиционный ресурс через инструменты ПИФ

Денежные сбережения и накопления населения обладают существенным инвестиционным потенциалом для реального сектора. В условиях необходимости экономической интеграции, всеобщего тренда цикличного и пульсирующего текущего развития рыночной экономики, этот потенциал может и должен быть вовлечен в процесс инвестирования реального сектора путем реализации разработанной долгосрочной, на период до 2030г. стратегии развивающегося семейства инструментов – ПИФ, включая перспективные закрытые паевые инвестиционные фонды. В таблице 2 приведены показатели доходности ПИФов за 5лет.

Таблица 2.. Средневзвешенная доходность ПИФов за 5 лет с 31.03.2011 по 31.03.2016[1]

Категория	Открытые	Интервальные	Закрытые
Фонды акций	21,33 %	17,71 %	-
Фонды облигаций	54,82 %	-	-
Фонды смешанных инвестиций	15,01 %	7,44 %	-
Фонды денежного рынка	59,41 %	-	-
Индексные фонды	8,74 %	-	-
Фонды фондов	129,66 %	-	-

Фонды товарного рынка		42,17 %	-
Хедж			-
Ипотечные фонды	*Не предусмотрены законодательством*		-
Венчурный			-
Фонды недвижимости			-
Прямых инвестиций			-
Фонды художественных ценностей			-
Рентные фонды			-
Кредитный			-

Однако, несмотря на очевидную экономическую эффективность и перспективность развития паевых инвестиционных фондов в российской экономике, их деятельность в настоящее время существенно ограничена следующими факторами:

1. Низкий уровень доверия к небанковским финансовым институтам со стороны предприятий, организаций, банковских структур и населения..

2. Ограниченная информированность потенциальных пайщиков о возможностях и конкретных схемах инвестирования.

3. Недостаточный для инвестиционного накопления уровень доходов трудоспособного населения России.

По данным Госкомстата РФ, примерно 5% трудоспособного населения страны имеет доходы, позволяющие делать долгосрочные финансовые вложения, таким образом, потенциальное количество инвесторов ПИФов можно оценить в 4 млн. человек. По мере роста благосостояния российских граждан и совершенствования законодательной базы финансово-инвестиционного процесса доверие к паевым инвестиционным фондам как перспективному типу финансовых посредников будет возрастать, что позволит аккумулировать финансовые ресурсы, достаточные для крупномасштабного инвестирования в российскую экономику [2].

Доходы населения не только определяют его материальное положение, но и в значительной мере отображают состояние и эффективность экономики и экономических отношений в обществе. Доход индивидуума, домашнего хозяйства, социальной группы – это часть общего дохода, который имеет соответствующую ей стоимость произведенного продукта, полученного в результате их экономической деятельности

Развивающееся семейство ПИФ как инструмент коллективных сбережений населения устойчиво заняло определенный сегмент продаж денежных инвестиций в финансовом секторе системы государственной экономики. Стратегию развития этого инструмента соответственно следует формировать с позиций долгосрочных (10 -15 лет и более) интересов и стратегии экономического развития Российского государства в системе «дерева» стратегических сред и экономических подсистем. Основной подход

к формированию стратегии развития любой подсистемы на любом иерархическом уровне состоит в понимании системной взаимосвязи, соподчиненности интересов экономических субъектов, их стратегий, диалектической необходимости одновременной реализации компромиссного баланса отдельных стратегий путем выделения и первоочередного развития приоритетных направлений, зон, циклов, «точек» и факторов роста.

На первом этапе важными являются не абсолютные стартовые объемы приоритетов, а их качество и разработанность стратегического научного прогноза, управления, включая планирование, организацию, контроль, анализ и технологии распространения положительных результатов. Несбалансированное развитие отдельных базовых и инфраструктурных подсистем, инструментов приводит их к нерабочему состоянию, омертвлению или потере вложенных средств. Соответственно возникает задача постоянного мониторинга этого баланса реализации отдельных стратегий и развитости отдельных подсистем различных уровней, в том числе семейства инструментов ПИФ

Наиболее существенными сдерживающими факторами участия сбережений и накоплений населения в коллективных формах их инвестирования являются: низкие уровни конкурентоспособности реального сектора; финансовой культуры населения, в том числе по уровням грамотности и обученности; маркетинговых влияний агентов финансовой системы; общая бедность и долговая зависимость основной массы населения, занятого решением базовых проблем современных стандартов жизнеобеспечения – жилищной (включая обеспечение минимального стандарта бытовой техники и мебели), коммуникационной (автомобилизация, цифровое информационное гаджетирование); уровень фондовых технологий, в т. ч. эмиссионных, требующих совершенствования, финансового законодательства, в т. ч. в области защиты инвестиций, налогового стимулирования. Для трансформации сдерживающего характера данных факторов в развивающий очевидно может потребоваться период в 14-16 лет.

Решению задачи массового вовлечения коллективных сбережений населения в инструменты ПИФ и защиты от рисков служит развитие системы информационного обеспечения рынка, инвесторов, профессиональных участников. Информация должна быть своевременной, доступной и понятной для пользователей, достоверной. Основной информационный и технологический документооборот должен быть стандартизирован. Основными формами и средствами информационного обеспечения являются: документы, издания СМИ, сайты интернет, журналы, методические буклеты и брошюры, рейтинговые и аналитические отчеты и исследования, позитивная реклама. Необходима соответствующая система мер контроля и ответственности за информационное обеспечение.

Информация должна сегментироваться по категориям участников коллективного инвестировании: для профессиональных участников и для непрофессиональных, индивидуальных инвесторов

Развитие стратегий и технологий фондовых инвестиций через инструментарий ПИФ требует ведения и развития соответствующей маркетинговой деятельности. Как установлено настоящими исследованиями, именно агрессивный маркетинг привел отдельные ПИФы к их успехам в аккумулировании денежных средств населения

Одной из первостепенных задач в системе организации паевого инвестиционного фонда является поиск клиентов, т.е. сегментирование рынка и выбор целевого сегмента инвесторов. Данным вопросом должно заниматься соответствующее подразделение маркетинга управляющей компании ПИФа. Для паевых фондов существуют критерии, которые определяют сегмент рынка законодательным образом

Основной группой критериев сегментации на рынке ПИФов, как для физических, так и для юридических лиц, являются экономические, к которым относятся уровень доходов населения, склонность к сбережению.

Под географическим критерием понимается соответствующее размещение потенциальных потребителей как внутри страны, так и за рубежом.

Демографический критерий актуален только для физических лиц. Данный критерий показывает соотношение уровня потребления и уровня сбережений на различных этапах жизненного цикла человека

Направлением прорыва в развитии ПИФ может стать создание современных сетевых систем дистрибуции инвестиционных паев. Достигнуть этого можно путем ориентации расчетной инфраструктуры российского фондового рынка

Эффективная система дистрибуции инвестиционных паев позволит решить две проблемы. Первая - обеспечение доступности инвестиционных паев для миллионов внутренних инвесторов при минимальных операционных издержках и рисках. Вторая - формирование реальной конкурентной среды между управляющими компаниями паевых инвестиционных фондов как движущей силы роста эффективности их деятельности и конкурентоспособности на внутреннем и внешнем фондовых рынках.

К перспективным направлениям совершенствования ПИФ следует отнести такие как: секьюритизация и совершенствование взаимодействия с другими рынками.

В настоящее время в мире наметились тенденции создания на базе национальных финансовых рынков мировых финансовых центров, наличие которых в той или иной стране будет одним из важнейших признаков конкурентоспособности экономики такой страны, роста ее влияния в мире,

обязательным условием экономического суверенитета страны.[3]

Необходимым направлением стратегии ПИФ является увеличение емкости фондового рынка и его конкурентоспособности. Увеличения емкости рынка можно достичь совершенствованием законодательства и организации в области эмиссий, эмиссионных технологий, охватывая всю территорию страны и максимальное количество потенциальных эмитентов.

В стратегии ПИФ должны совершенствоваться все основные принципы, требования и направления, заложенные в проект ПИФ в начале 2000-х гг..

Стратегия ПИФ на ближайший период 8-10 лет состоит в закреплении на финансовых рынках России, постепенном росте активов ПИФ и подготовке к агрессивному освоению 30-40 % денежных сбережений и накоплений населения в качестве коллективных инвестиционных ресурсов.

Использованные источники:

1. НЛУ- www.nlu.ru
2. Абрамов А. Е. Инвестиционные фонды: доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России – М: Альпина Бизнес Букс, 2005 – 416 с.
3. Закиров А. Проблемы формирования Международного финансового центра. Материалы XV Международной НПК г. Новосибирск, 2012

Закирова Р.И.
студент 4 курса
Гафарова В.А., к.э.н.
доцент
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ
Россия, г. Альметьевск

ПОНЯТИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: Цель данной статьи – попытаться рассмотреть в системном представлении всю совокупность понятий качества образования.

Ключевые слова: качество, образование, кадры, общество, государственные программы

Zakirova R. I.
4th year student
Gafarova V.A.
candidate of economic Sciences
associate Professor
Kazan national research technical University n. a. A. N. Tupolev – KAI
Russia, Almetyevsk

THE CONCEPT OF QUALITY EDUCATION

Abstract: the Purpose of this article is to try to consider in the system view of the totality of the concepts of quality education.

Keywords: quality, education, personnel, society, government programs

Качество образования становится ведущей темой образовательной политики.

Качество образования – предмет широких общественных дискуссий в современной России. Именно на повышение качества образования направлены многочисленные новации Министерства образования и науки РФ, включая мониторинг эффективности вузов. На недостаточное качество подготовки выпускников сетуют работодатели. Оценивают качество образования в различных учреждениях абитуриенты и их родители. В то же время, единых подходов к пониманию категории «качество образования» пока нет, и это затрудняет общественный диалог.

Говоря о качестве образования, необходимо определить, о каком образовании идет речь.

Под образованием часто понимают систему образования определенного охвата – государства, региона, города, школы. А под качеством образования обычно понимают, как ни странно, совокупность количественных показателей такой системы: число победителей олимпиад, процент сдавших ЕГЭ, количество поступивших в вузы, число закупленных компьютеров или отремонтированных детсадов. Косвенным образом на основании количественных данных судят о качественных параметрах или их изменениях. Например, много выпускников получили высокие баллы на ЕГЭ, значит, хорошее качество образования в регионе или школе, а их руководители достойны премий и наград.

Закупили для школ электронные доски –значит идем в ногу со временем, инновации применяем, образование становится лучше. В данном случае под качеством образования управленцам выгодно понимать именно те показатели, которые характеризуют их собственную деятельность и обосновывают выделяемый им для распределения бюджет.

Качеству приписываются разнообразные, часто противоречивые, значения:

1. Родители, например, могут соотносить качество образования с

развитием индивидуальности их детей,

2. Качество для учителей может означать наличие качественного учебного плана, обеспеченного учебными материалами.

3. Для учащихся качество образования, несомненно, связывается с внутришкольным климатом.

4. Для бизнеса и промышленности качество образования соотносится с жизненной позицией, умениями и навыками, знаниями выпускников,

5. Для общества качество связано с теми ценностными ориентациями и более широко - ценностями обучающихся, которые найдут свое выражение, например, в гражданской позиции, в технократической или гуманистической направленности их профессиональной деятельности.

Республика Татарстан на сегодняшний день принимает участие в реализации 21 федеральных программе и проектов в сфере образования.

В ходе реализации государственных программ «Развитие образования и науки Республики Татарстан на 2014–2020годы», «Сохранение, изучение и развитие государственных языков Республики Татарстан и других языков в Республике Татарстан на 2014 –2020годы», Национальной образовательной инициативы «Наша новая школа», Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020годы, Стратегии развития образования в Республике Татарстан на 2010–2015годы «Киләчәк»–«Будущее» в системе дошкольного, общего, дополнительного и профессионального образования республики произошли позитивные изменения, направленные на выработку новых решений для эффективного развития экономики и социальной сферы республики:

-осуществляется обновление стратегических ориентиров системы образования с учетом вновь принятой стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года, направленной на развитие человеческого капитала;

-возросли объемы и эффективность освоения финансовых вложений в инфраструктуру дошкольного, общего и профессионального образования как за счет федерального бюджета (софинансирования), так и целевого республиканского;

-определилась четкая динамика повышения социального статуса учителя, прежде всего, в результате повышения заработной платы педагогических работников и грантовой поддержки;

-активно вводится и реализуется федеральный государственный образовательный стандарт общего образования, значительно увеличилась доля обучающихся в соответствии с требованиям и ФГОС;

-активно внедряются методические разработки, направленные на создание билингвальной образовательной среды в детских садах;

-республика уверенно отстаивает свое место в числе лидеров по

результатам олимпиадного движения в России; существенны достижения школьников республики на международной арене;

-предприняты меры по укреплению системы национального образования;

-создается республиканская система оценки качества образования;

-успешно продолжается реализация программы модернизации профессионального образования, создаются новые ресурсные центры для удовлетворения кадровых потребностей предприятий Республики Татарстан, внедряются новые методики и технологии профессионального обучения.

Активное социально-экономическое развитие Республики Татарстан опирается на формирование инновационной экономики, в основе которой лежит человеческий фактор, отражающий способность человека творчески применять полученные знания и сформированные в ходе обучения способы деятельности, а также продуктивно участвовать в процессе создания и использования новых знаний и технологий. Успешность человека стала определяться не запасом его знаний, пусть даже энциклопедических, а его способностью использовать на практике полученные знания и инновационные подходы. Человек обучаемый стал более востребован, чем человек обученный.

Такого человека может подготовить только эффективная, ориентированная в будущее система образования, включая общее, профессиональное, дополнительное образование и профессиональное обучение, обеспечивающие возможность реализации права на образование в течение всей жизни (непрерывное образование). В контексте такого подхода качество системы образования, динамика его развития становятся ресурсом социализации и самореализации личности и одновременно потенциальной основой кадрового ресурса инновационного развития общества: науки, технологии и экономики Республики Татарстан. Вследствие чего система образования приобретает черты, ранее не востребованные, но жизненно актуальные в современных условиях; она должна быть гибкой и чувствительной к изменениям рынка труда, конкурентной среды, к изменениям в обществе, учитывая и удовлетворяя потребности и социально значимые предпочтения конечных потребителей образовательных услуг.

Использованные источники:

1. Болонский процесс: глоссарий (на основе опыта мониторингового исследования) / Авт. сост.: В.И. Байденко, О.Л. Ворожейкина, Е.Н. Карачарова, Н.А. Селезнева, Л.Н. Тарасюк / Под науч. ред. д-ра пед. наук, профессора В.И. Байденко и д-ра тех. наук, профессора Н.А. Селезневой. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2009. –148с.

2. Итоговый отчет Министерства образования и науки Республики Татарстан о результатах анализа состояния и перспектив развития системы

образования Республики Татарстан

УДК: 657.632.2

Замалетдинова Р.Э.
студент 5 курса
экономический факультет
Замалетдинов Д.Р.
студент 5 курса
экономический факультет
Иванова Л.И., к.э.н.
научный руководитель, профессор
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

АНАЛИЗ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ МОШЕННИЧЕСТВА С ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ

Аннотация: В работе рассмотрены основные финансовые коэффициенты, анализ которых позволяет выявить потенциальные схемы мошенничества с финансовой (бухгалтерской) отчетностью.

Ключевые слова: мошенничество, бухгалтерская (финансовая) отчетность, экономические преступления, анализ коэффициентов.

В настоящее время значительную угрозу для отечественной экономики представляет мошенничество в бухгалтерской (финансовой) отчетности, так как данный вид экономических преступлений является не только трудно раскрываемым и доказуемым, но и является отражением других видов экономических преступлений.

Мошенничество с финансовой отчетностью - преднамеренное искажение или неотражение существенных фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете, которое вводит в заблуждение пользователя и может привести к изменению его мнения или решения.

Мошеннические действия могут осуществляться с помощью следующих схем:

1. Фальсификация, изменение или манипуляция с финансовыми отчетами, с изменением документов или осуществляемых операций.
2. Умышленное искажение, неотражение фактов хозяйственной жизни на счетах учета или других данных, на основании которых подготовлена финансовая отчетность.
3. Умышленное, неправильное, преднамеренное, неверное истолкование и противоправное исполнение стандартов бухгалтерского учета, принципов и методов, используемых для измерения, признания и отражения в учете фактов хозяйственной жизни.
4. Использование агрессивных методов учета, основанных на незаконных методах управления.

5. Манипуляция возможными способами ведения бухгалтерского учета в соответствии с существующими правилами и требованиями нормативных документов, которые позволяют компаниям скрыть реальные показатели их финансово-экономической деятельности.

Манипуляции с данными финансовой отчетности организаций зачастую связаны с увеличением доходов, активов, притока денежных средств, занижения расходов, обязательств и оттока денежных средств.

Последствия мошенничества с финансовой отчетностью весьма негативны (рисунок 1). Поэтому необходимо разрабатывать четкие процедуры, направленные на выявление, расследование и предотвращение корпоративного мошенничества.

Рисунок 1. Последствия мошенничества с финансовой отчетностью.

Одним из методов выявления мошенничества с финансовой отчетностью является анализ относительных показателей (коэффициентов).

К основным коэффициентам, позволяющим вывить мошенничество с финансовой отчетностью, относятся: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, оборачиваемость дебиторской задолженности, период оборачиваемости дебиторской задолженности, оборачиваемость материальных запасов.

В работе по выявлению мошенничества коэффициент текущей ликвидности может быть важнейшим индикатором манипуляций в бухгалтерском учете. Растрата приведет к снижению этого коэффициента. Сокрытие обязательств даст его более высокое значение. Поэтому при резком изменении коэффициента текущей ликвидности отчетного периода к предшествующему, необходимо более внимательно изучить соответствующие счета бухгалтерского учета.

Коэффициент быстрой ликвидности – показатель, характеризующий возможность компании погасить краткосрочные обязательства. В этой связи резкое изменение коэффициента краткосрочной ликвидности может свидетельствовать о мошенничестве с выставлением фиктивных счетов покупателям.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности косвенно характеризует время между проведением выручки и дебиторской

задолженности по учету и получением денежных средств в оплату.

«Старение» дебиторской задолженности измеряется с помощью периода оборачиваемости (оплаты) дебиторской задолженности. В целом, чем короче период оборачиваемости, тем быстрее поступает оплата дебиторской задолженности. Этим показателем можно воспользоваться в качестве первого шага в выявлении фиктивных дебиторов, схем хищения денежных средств или схем сокрытия и присвоения доходов. Как правило, этот коэффициент будет год от года оставаться довольно постоянным, но изменения в политике выставления счетов или усилиях по сбору выручки могут вызвать известные колебания.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов показывает соотношение между себестоимостью реализованной продукции и средними остатками материальных запасов. Чтобы определить, в каком направлении искать возможное мошенничество, необходимо проанализировать изменения в составных частях коэффициента.

Рассмотрим перечисленные выше коэффициенты на примере предприятия СПК «Карлинское» Майнского района Ульяновской области.

Таблица 1. Значения ключевых финансовых индикаторов для СПК «Карлинское».

Индикатор мошенничества	2014 год	2015 год	Изменение (+,-)
Коэффициент текущей ликвидности	***2,726***	***2,433***	***-0,293***
Коэффициент быстрой ликвидности	***0,110***	***0,079***	***-0,031***
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об	35,5	37,2	***1,7***
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн	10,3	9,8	-0,5
Оборачиваемость материальных запасов, в том числе ***-оборачиваемость сырья, материалов, топлива и других материальных ценностей*** ***-оборачиваемость готовой продукции***	***0,64*** ***1,5*** ***119,7***	***0,96*** ***2,3*** ***121,2***	***0,32*** ***0,8*** ***1,5***

Из таблицы видно, что коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению (≥ 2) и незначительно изменился за отчетный период, что может свидетельствовать об отсутствии мошенничества с финансовой отчетностью. Коэффициент быстрой ликвидности как в 2014 г., так и в 2015 г. ниже установленной нормы. Кроме того, в 2015 г. наблюдается снижение данного коэффициента, что также характеризует отсутствие фальсификации финансовой отчетности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за год возрос на 1,7 оборота. Срок, необходимый организации для получения долгов за

проданную продукцию, уменьшился на 0,5 дня, что является незначительным изменением. Оборачиваемость запасов ускорилась в целом на 0,32 оборота, что говорит о повышении деловой активности предприятия, возросла также оборачиваемость сырья, материалов, топлива и других материальных ценностей на 0,8 оборота и оборачиваемость готовой продукции на 1,5 оборота.

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что отчетность в СПК «Карлинское» не фальсифицируется.

Анализируя отчетность на предмет мошенничества, можно, по различным оценкам, на 50-70% снизить риски принятия необоснованных решений, а, следовательно, сэкономить значительные финансовые ресурсы. Остается добавить, что мошенничество в финансовой отчетности гораздо легче предотвратить, чем распознать.

Использованные источники:

1. Бобылева А.С. Сущность и отраслевые особенности финансов сельскохозяйственных организаций // Экономические науки. 2012. № 97. С. 49-52.
2. Борисова, Э.Н. Мошенничество с бухгалтерской (финансовой) отчетностью // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-19. С. 4235-4238.
3. Романова С.В., Пупкова М.В. Искажения информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Символ науки. 2016. № 4-1. С. 183-187.

Захарченко Е.В.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Дубок К.И.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В.
научный руководитель
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются причины внедрения единой национальной системы, ее необходимость для развития экономики. Выделены этапы работы, дан ответ на вопрос, как повлияет национальная платежная система на граждан страны. В результате исследования делаются основные выводы и перспективы развития национальной платежной системы

Ключевые слова: национальная платежная система, банковская карта, финансовая независимость, международные платежные системы, Visa, MasterCard, безналичный платеж.

Abstract: this article discusses the reasons for the introduction of the unified national system, its need for economic development. The stages of work given the answer to the question, how will national payment system on the citizens of the country. The research draws the main conclusions and perspectives of development of the national payment system

Keywords: national payment system, Bank card, financial independence, international payment systems, Visa, MasterCard, Bank transfer.

Финансовая независимость страны – это одна из основополагающих так же и независимой политической стабильности. В современной России внутренние платежи с банковскими картами в основном осуществлялись с помощью иностранных систем Visa и Master Card. Однако 2014 года после введения санкций против России, данные международные платежные системы приостановили обслуживание своих карт в ряде российских банков и в банкоматах международной сети. Это дало начало подготовки к развитию собственного проекта национальной платежной системы на федеральном уровне. Была начата подготовка поправок в Федеральный закон с целью создания замкнутого инфраструктурного и информационного процесса внутри страны. Завершенный вид закон приобрел после того, как Владимир Путин 5 мая 2014 года подписал Федеральный закон о создании национальной системы платежных карт.

Национальная платежная система - это совокупность операторов по переводу денежных средств, банковских и иных платежных агентов и субагентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством РФ, а также операторов услуг платежной инфраструктуры и операторов платежных систем. Первое акционерное общество, появившееся после подписания президентом Федерального закона, стало «Национальная система платежных карт» – оператор национальной платежной системы «Мир». Оно было создано 23 июля 2014 года. Акции данного общества на 100% принадлежат Центральному Банку Российской Федерации. Деятельность НСПК регулируется Федеральным законом №161 «О национальной платежной системе», «Стратегией развития Национальной платежной системы» и «Концепцией создания национальной системы платежных карт».[106]

Перед национальной платежной системой было поставлено ряд задач:

– Осуществить выпуск национальной платежной карты и широкое распространение среди граждан России.

– Создать операционный центр для осуществления обработки операций по банковским картам международных платежных систем

И уже с апреля 2015 года операции всех банков по картам MasterCard

[106] О национальной платежной системе: федер. закон от 27.06.2011 г. №161-ФЗ (ред. от 29.12.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2011. - №27. - Ст. 3872

осуществляются через национальную платежную систему. В июле 2015 года акционерное общество «НСПК» и MasterCard заключили соглашение о выпуске карт под брендами «Мир» и Maestro. В декабре 2015 года карты «Мир»-Maestro выпустил Газпромбанк. В сентябре 2016 года российская «Национальная система платежных карт» и китайская платежная система Union Pay договорились о выпуске совместных банковских карт. Соответствующее соглашение подписано 14-ого сентября в Шанхае.[107]

Число присоединяющихся к Правилам платежной системы «Мир» банков будет постоянно увеличиваться. Так, на 22 ноября 2016 года участниками Платёжной системы «Мир» числятся уже 163 банка России из 649 (данные на 01.10.2016 года) действующих в России банков, что составляет 25,11%. К раскрытию эквайринговой сети приступило 83 банка (12,79% от общего числа действующих банков).[108] А вот количество банков, которые уже выпускают карту "Мир" (стали эмитентами) намного скромнее и составляет пока только 35 банков, это только 22,9,6% от участников и 5,4 % от общего количества банков.

К 2018 году планируется завершить проект по внедрению национальной платежной системы, причем охват национальными платежными инструментами клиентов банков, получающих за счет средств бюджетов бюджетной системы, государственных внебюджетных фондов заработной платы, пенсий, социальных пособий, стипендий и денежного довольствия военнослужащих должна составлять не менее 85%.

Банковская карта российской платёжной системы «МИР» на данный момент принимается к обслуживанию только на территории Российской Федерации.[109]

Для экономики России это означает, что своя платежная система позволит осуществлять стабильное оказание банковских операций картами вне зависимости от внешнеполитической обстановки, позволит защитить информацию о финансовых операциях от иностранного вмешательства, осуществлять внутренние платежи внутри страны. А для граждан, в свою очередь, национальная платежная система позволит стабилизировать оказание платежных услуг, совершать денежные переводы на карты платежных систем «Мир», Visa, MasterCard, оплачивать коммунальные и иные услуги, получать заработную плату, пособия и иные выплаты на карточный счет. Так же это позволит защитить информацию о финансовых операциях.

Однако в долгосрочной перспективе проект подразумевает создание

---

[107] Отчет о платежных системах за 2014 год Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. URL: https://www.bis.org/cpmi/publ/d142a.pdf (дата обращения: 27.01.2016).

[108] Отчет о платежных системах за 2014 год Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. URL: https://www.bis.org/cpmi/publ/d142a.pdf (дата обращения: 27.01.2016).

[109] Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 27.01.2016).

полноценной системы, с заменой карт, переоснащением банкоматов и так далее. При полноценном вводе в работу НПС пользоваться возможностями Visa, MasterCard и других зарубежных операторов по-прежнему сможет любой желающий.

Использованные источники:

1. О национальной платежной системе: федер. закон от 27.06.2011 г. №161-ФЗ (ред. от 29.12.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2011. - №27. - Ст. 3872.
2. Официальный сайт - Национальной системы платежных карт. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.nspk.ru/ (дата обращения: 24.03.16)
3. Деньги, Кредит, Банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина – М.: КНОРУС, 2015. – 448 с.
4. Евстратов А.В., Бережнова А.И. Развитие рынка электронных платежных систем и его роль в экономике Российской Федерации // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2013. № 11 (144). С. 74-79.
5. Отчет о платежных системах за 2014 год Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. URL: https://www.bis.org/cpmi/publ/d142a.pdf (дата обращения: 27.01.2016).
6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 27.01.2016).
7. Отчет о платежных системах за 2014 год Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. URL: https://www.bis.org/cpmi/publ/d142a.pdf (дата обращения: 27.01.2016).
8. Шитов, В.Н. К вопросу о взаимосвязи истории финансов и современного состояния процесса реформирования финансов в России. // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. –2006. – №2(3). – С. 70-71.

Зверобоева А.А.
Смоленский областной казачий институт промышленных технологий и бизнеса
Россия, Смоленская область, г. Вязьма

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Актуальность выбранной темы состоит в том, что определение устойчивого развития предприятий в условиях кризиса играет большую роль для экономики, так как для каждого предприятия необходимо получить прибыль, а это невозможно без эффективного плана работы предприятия.

Целью данной статьи является изучение устойчивого развития предприятия в условиях кризиса.111111

Для этого ставятся следующие задачи:

- специфика развития предприятий в условиях кризиса;
- управление предприятием в условиях кризиса.

По мнению Гродинской А.Н. устойчивое развитие – это сложный процесс такого преобразования системы, который обеспечивает возможность ее самосохранения, воспроизводства и роста при поддержании сбалансированного состояния социального, экологиче- ского и экономического компонентов системы в течение требуемого временного интервала.[2]

Кучерова Е.Н. считает, что устойчивое развитие предприятия должно обеспечиваться на основе учета влияния факторов внешней и внутренней среды и совершенствования хозяйствования внутри предприятия в целях повышения эффективности его деятельности и непрерывного развития. Для каждого предприятия важно не просто сохранять устойчивость, но и добиваться устойчивого развития.[3,4,5,6]

В европейских языках развитие фигурирует как продолжительное (на немецком языке), долговременное (на французском языке), прочное (на норвежском). Ряд ученых предлагают термин «сбалансированное развитие».1111

Устойчивое развитие предприятия - это процесс постоянных изменений, при котором использование ресурсов, направление инвестиций, научно-техническое развитие, внедрение инноваций, совершенствование персонала и институциональные изменения согласованы друг с другом и направлены на повышение настоящего и будущего потенциала предприятия, удовлетворения его потребностей и достижения стратегических целей.

Устойчивое развитие предприятия прямо пропорционально зависит от его конкурентоспособности. При этом факторы конкурентоспособности им понимаются как одна из четырех детерминант конкурентного преимущества, наряду со стратегией предприятия, его структурой и конкурентами, условиями спроса и наличием родственных и смешанных отраслей и предприятий, конкурентоспособных на мировом рынке[3,4,5,6].

Под кризисом следует понимать резкое нарушение существовавшего равновесия, разрушение экономических отношений или их плохое состояние и критическое положение большей части населения страны и промышленности.

Кризис оказывает на человека неоднозначное влияние. В первую очередь, нестабильная экономическая ситуация для большинства населения приносит значительные финансовые потери. Привычный образ жизни, который включает в себя, в том числе, постоянную работу и определённый уровень достатка, может резко измениться в худшую сторону настолько, что у человека, который находится под грузом внезапно возникших проблем, наступает кризис личности в целом.

Экономический кризис способен оказывать не только отрицательное воздействие на человека, но и положительное. Экономический кризис — это время переосмыслить свою жизнь, переоценить свои возможности и использовать их во благо не только себе, но и в обществу в целом.

Ситуация, которая сложилась в экономике России, – очень сложная и противоречивая. Но это всего лишь закономерный процесс, который характерен для капиталистической экономической системы. Кризисы повторяются регулярно - за ними каждый раз следует оживление экономики и экономический рост. Это закон.

К середине второго десятилетия XXI века в развитии российской экономики достигнут определённый успех. Самым важным считается то, что модернизация национальной экономической системы проходит достаточно быстро. Российская экономическая система приобрела два фундаментальных признака, которые выгодно ее отличают.

Во-первых, сформировалась в достаточной мере рыночная инфраструктура, государственные структуры эффективно занимаются ее регулированием, а экономические субъекты более эффективно используют возможности для производства востребованных товаров, работ и услуг.

Во-вторых, были сформированы рычаги государственного макроэкономического регулирования, которые дают возможность государству регулировать деятельность отдельных экономических субъектов и отраслей.

Рыночный механизм является наиболее эффективным методом координации деятельности предприятий. Он помогает "разобраться" в сложных хозяйственных связях, получить достоверную информацию о большом многообразии потребностей, товаров и услуг. Без согласования спроса и предложения деятельность предприятия существенно усложняется.

Рынок заставляет постоянно держать ответ за принятые решения, за их необходимость и качество. Если рыночные цены складываются под воздействием спроса и предложения, то производители получают наиболее полную информацию о том, что производить и в каком количестве.

Но рынок имеет и негативные стороны. Так как он является непрогнозируемой системой, то он не может обеспечить решение долгосрочных социальных и других задач, порождает алчность в предпринимателях, стремление к постоянному обогащению, нередко в ущерб потребителям.

Сложившаяся в России ситуация имеет важные последствия для экономической политики.

Во-первых, экономика нашей страны адекватно реагирует на макроэкономическое регулирование, поэтому его можно использовать для регулирования многих экономических проблем.

Во-вторых, главная задача государства – освободить экономику от

сковывающих её административных пут. Сегодня значительно упрощены процедуры, связанные с открытием нового предприятия или регистрации индивидуального предпринимателя. В-третьих, государство должно развивать социально-экономические институты, используя рычаги регулирования.

В-четвёртых, возникает требование поддержания баланса между поддержкой отечественных производителей и привлечением капитала вообще, в том числе и иностранного. Иными словами, необходимо создание максимально благоприятной среды отечественного и иностранного бизнеса.

Существует несколько точек зрения на то, как управлять предприятием в условиях кризиса. Некоторые считают, что принимать антикризисные меры следует только тогда, когда угроза банкротства становится уже реальной, т.е. на последних стадиях кризиса. При этом они исключают диагностику его на ранних стадиях, и всё внимание уделяют "лечению" кризиса. В принципе, такой подход имеет право на существование. Ведь на очень небольших предприятиях его очень легко претворить в жизнь. Здесь важно только не упустить момент, пригодный для проведения мер по спасению предприятия.

Но введение на предприятии постоянного антикризисного управление – во многом результат плохого «эффективного управления». Но существует ряд причин, которые напрямую не зависят от руководства. Вот именно на них следует обращать большое внимание и предотвращать развитие кризиса на самых ранних стадиях, если он всё-таки коснулся предприятия.

Основные принципы управления предприятием в условиях кризиса заключаются в следующем.111

Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия. Исходя из того, что кризис на предприятии – это угроза самому его существованию, то ранняя диагностика становиться приоритетной задачей. Чем быстрее кризис или возможность его возникновения будет обнаружена, тем быстрее можно будет принимать меры по его предотвращению.1111

Адекватность реагирования на степень угрозы финансовому равновесию. Практически всегда при нейтрализации кризисных процессов предприятие вкладывает в это свои финансовые средства. При этом количество вложенных средств или затрат должно соответствовать уровню угрозы. В противном случае нейтрализовать процесс не удастся, если были приняты недостаточные меры, или предприятие понесёт чрезмерные убытки, если было вложено больше средств, чем нужно.

Полная реализация внутренних возможностей предприятия для выхода из кризиса. Иными словами, в борьбе с кризисом нужно полагаться только на собственные силы, других союзников нет.

Почти 25 лет назад наша страна перешла к рыночной экономике со

всеми её плюсами и минусами. За прошедшее время стало ясно, что мы идём по правильному пути, но путь этот долог и тернист.

Рынок не может быть самоцелью. Обществу нужен не просто рынок, а высокоэффективная социально ориентированная экономика, восприимчивая к инновациям и научно-техническим нововведениям, способная обеспечить высокий уровень и качество жизни всех слоёв населения. Именно это и является сейчас целью всех реформ в России.

Работа предприятия в условиях кризиса или при наличии его угрозы гораздо сложнее, чем в обычных условиях. Она накладывает большую ответственность на руководство предприятия, требует высокой квалификации всего персонала.

История экономических кризисов отчётливо доказывает, что сам по себе рынок не решит всех проблем, вставших перед страной. Кризис подталкивает предприятия к совершенствованию управления, производства.

В этом заключается главная особенность рыночной экономики: она уничтожает всё больное внутри себя, оставляя только здоровые жизнеспособные предприятия, способные развиваться и производить то, что действительно пользуется спросом. Жизнь предприятия в условиях кризиса – это борьба за саму эту жизнь.

Использованные источники:

1. Дробышева В.Г. Адаптивная организационная структура как важнейший фактор конкурентных преимуществ организации предпринимательского типа // Социально-экономические явления и процессы. — 2014. Т.9. — № 11. — С. 63–71.
2. Кирсанова Е.В. Условия устойчивого функционирования предприятий малого и среднего бизнеса в период экономического кризиса // Вестник Томского государственного ун-та. — 2014. — № 336. — С. 141–143.
3. Кучерова Е.Н. Формирование механизма устойчивого развития машиностроительных предприятий в современных условиях (на примере машиностроительных предприятий Смоленской области) / Автореф. диссерт. на соискание уч. степени канд. экон.наук /Кучерова Е.Н.- Москва, 2011. – 167с.
4. Кучерова Е.Н., Бармашова Л.В Потенциал развития предприятия//Экономика и предпринимательство, 2013.№12-1(41-1). с. 536-538
5. Кучерова Е.Н. Современный подход к устойчивому развитию экономических систем//Актуальные вопросы экономических наук, 2012. № 25-2. с. 237-243.
6. Кучерова Е.Н. Структурирование проблем устойчивого развития предприятия //Актуальные вопросы экономических наук, 2009. № 5-5. с. 116-122.

УДК 336.77 (470.620)

Звягинцева А.В.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Сурина И.В., к.э.н.
доцент
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация:

В данной статье рассмотрены сущность и особенность автокредитования в Краснодарском крае, а также его влияние на экономику региона. В ходе исследования были рассмотрены программы автокредитования банков Краснодарского края, а также был проведен анализ условий, на которых банк предоставляет свои продукты. В ходе исследования был выбран наиболее оптимальный вариант автокредита. Объектом исследования является рынок автокредитования.

Ключевые слова:

Автокредитование; банк; продукты автокредитования

В наше время приобретение транспортного средства является одной из перспективных задач среднестатистического человека. В связи со значительным спросом на автотранспорт и отсутствием достаточного количества денежных средств у населения, необходимых для покупки автомобиля, предложение банков на автокредитование возрастает.

Сущность автокредитования проявляется в том, что заемщик берет денежные средства у финансовой организации для целенаправленной покупки транспортного средства (нового или подержанного). Отличительной особенностью автокредитования является тот факт, что приобретаемый в кредит автомобиль не принадлежит его владельцу до того момента, пока не будет совершена последняя выплата по кредиту. Перечень банков, предлагающих такого рода услугу обширен, следовательно, у потребителя возникает вопрос о выборе наилучшего для него условия покупки автомобиля в кредит. Для последующего анализа рассмотрим среднестатистического клиента на покупку транспортного средства в кредит, а также автомобиль, который пользуется спросом у покупателей в Краснодарском крае (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика клиента и автомобиля

Показатель	Значение
Пол	мужчина
Возраст, лет	23
Место регистрации	г. Краснодар

Среднемесячный доход от основной деятельности, руб.	27 000
Трудовой стаж, на месте последней работы	2 года, 3 мес.
Марка машины	HYUNDAI Solaris
Средняя стоимость нового автомобиля, руб.	700 000
Срок кредита, лет	3
Наличие КАСКО	да

Согласно Федеральной службе государственной статистики среднемесячная заработная плата по Краснодарскому краю составляет 27000 руб. HYUNDAI Solaris – один из наиболее покупаемых автомобилей в Краснодарском крае. [7] Средняя стоимость новой машины составляет 700000 руб. Наличие КАСКО также следует взять за обязательное условие получение автомобиля в кредит, в силу того, что данный полис позволяет застраховать транспортное средство от некоторых рисков. [8]

В таблице 2 представлен перечень банков (АО «Альфа-Банк», ПАО «Абсолют Банк», АО «Россельхозбанк», АО «Газпромбанк», ПАО «Банк Уралсиб», ПАО «Идея Банк»), которые занимаются автокредитованием в Краснодарском крае, и отмечены основные условия, необходимые для покупки транспортного средства в кредит. Исходя из представленной ниже таблицы можно заметить, что многие банки не предоставляют кредит при отсутствии КАСКО, более того данная услуга является в большинстве случаев «принужденной». Однако автокредитование с КАСКО дает преимущества не только банкам, но и клиентам и страховым компаниям. Для клиента автокредитование без КАСКО вполне возможно, однако, обойдется оно значительно дороже. Для страховых компаний преимуществом является то, что они получают определенный доход от сделок «страховая-банк-клиент».

Таблица 2– Наименование банков и условия их продуктов

Банк / Показатель	АО «Альфа-Банк»	ПАО «Абсолют Банк»	ПАО «Банк Уралсиб»	АО «Газпромбанк»	АО «Россельхозбанк»	ПАО «Идея Банк»
Требования к заемщику						
Возраст	от 21 года и старше	от 21 года до 60 лет (от 25 лет при сумме кредита более 1700000 руб)	23 год- 60 лет на момент погашения кредита	20 лет- 65 лет на момент погашения кредита	18 лет - 65 лет на момент окончания срока кредита	23 год- 65 лет на момент погашения кредита
Доход	от 15000 руб.	-	-	-	-	-
Трудовой стаж	от 1 года (от 3-х месяцев на последнем месте)	от 1 года (от 3-х месяцев на последнем месте)	от 1 года (от 3-х месяцев на последнем месте)	от 1 года (от 4-х месяцев на последнем месте)	от 1 года (от 4-х месяцев на последнем месте)	-
Регистрация	Где есть отделение и автосалон-партнер банка	Постоянная по месту получения кредита	Постоянная или временная	Не требуется	Постоянная по месту получения кредита	Не требуется
Условия предоставления кредита						
Сумма кредита (мин, макс), руб.	400 000-3 000 000	100 000-4 000 000	80 000-3 000 000	100 000-4 500 000	до 3 000 000	100 000-5000000
Ставка, %	от 16 % до 21 %	от 22,5 % до 23,5 %	от 19% до 20 %	от 14% до 18 %	от 22%	от 14% до 27%
Срок кредита, лет	от 1 до 5	от 1 до 6	от 1 до 5	до 7 лет	до 5 лет	от 1 до 5
Первый взнос	15%	40%	20%	20%	15%	0%
КАСКО	стоимость КАСКО можно включить в сумму кредита	стоимость КАСКО можно включить в сумму кредита	стоимость КАСКО можно включить в сумму кредита	стоимость КАСКО можно включить в сумму кредита	стоимость КАСКО можно включить в сумму кредита	страхование КАСКО осуществляется по желанию заемщика

Сопоставляя характеристику заемщика, представленную в таблице 1, и условия предоставления автокредита (таблица 2), можно заметить, что кредитование на покупку транспортного средства Газпромбанка и Россельхозбанка не подходят данному клиенту, вследствие того, что минимальный трудовой стаж на последнем месте работы, задаваемый

данными банками, больше трудового стажа на последнем месте работы клиента.

Анализируемый клиент удовлетворяет «требованиям к заемщику» следующих банков: Альфа-Банк, Абсолют Банк, Банк Уралсиб, Идея Банк. Для этих банков на основе таблицы 2 рассчитаем полную стоимость кредита и общую сумму переплаты (таблица 3). Однако полученные результаты нельзя оценивать объективно, так как условия предоставления кредита на покупку транспортного средства для каждого клиента будут отличаться, следовательно, и данные, полученные в ходе исследования нужно считать приблизительными.

Таблица 3 – Расчет стоимости кредита по банкам

Банк / Показатель	АО «Альфа-Банк»	ПАО «Абсолют Банк»	ПАО «Банк Уралсиб»	ПАО «Идея Банк»
Стоимость покупки, руб.	700000	700000	700000	700000
Первоначальный взнос, %	15	23	19	14
Процентная ставка, %	16	40	20	0
Сумма кредита, руб.	595000	420000	56000	700000
Ежемесячный платеж, руб.	20918	16258	20527	23924
Выплата за весь срок кредита, руб.	752770	584927	738628	860991
Переплата по кредиту, руб.	157770	164927	178628	160991

Исходя из вышепредставленной таблицы можно сделать вывод, что автокредитование заданного клиента в Идея Банке не рационально. Не смотря на то, что сумма переплаты по кредиту в данном банке будет не больше, чем в Абсолют Банке и Уралсибе, однако, ежемесячные выплаты в сумме 23 924 руб. будут сильно «бить по карману» данного клиента, так как его заработная плата от основной деятельности в месяц составляет 27 000 руб. Брать кредит в Банке Уралсиб также не рационально, так как переплата по кредиту в этом банке на данных условиях наибольшая (178 628 руб.) по сравнению с другими банками, представленными в таблице 3.

Не смотря на то, что переплата по кредиту за три года в Абсолют Банке больше, чем переплата по кредиту в Альфа-Банке, клиенту скорее выгодно взять автокредит в Абсолют Банке, так как ежемесячная сумма платежа по этому кредиту будет меньше, чем в Альфа Банке.

Подводя итоги, следует отметить, что автокредитование занимает, значительны объем в банковских продуктах. Такая схема целевого кредитования дает развитие не только банковской, страховой сфере, но и машиностроению, компаниям по ремонту и обслуживанию автомобилей. Автокредитование помогает удовлетворить потребности граждан в покупке транспортного средства, которая является для большинства людей дорогостоящей.

Использованные источники:

1. АО «Альфа-Банк»: [Электронный ресурс]., 1995-2016. URL:

http://www.alfabank.ru
2. ПАО «Абсолют Банк»: [Электронный ресурс]., 2015. URL: http://absolutbank.ru
3. АО «Россельхозбанк»: [Электронный ресурс]., 2000-2016. URL: http://www.rshb.ru
4. АО «Газпромбанк»: [Электронный ресурс]., 2016. URL: http://www.gazprombank.ru
5. ПАО «Банк УРАЛСИБ»: [Электронный ресурс]., 2005-2016. URL: http://www.bankuralsib.ru
6. ПАО «ИДЕЯ Банк»: [Электронный ресурс]., 2012-2016. URL: http://www.ideabank.ru
7. «Федеральной службы государственной статистики»: [Электронный ресурс]., 1999-2016. URL: http://www.gks.ru
8. «Авито»: [Электронный ресурс]., 2007-2016. URL: http://www.avito.ru

УДК 353.2

Зелинская М.В., доктор экономических наук
профессор ВАК
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Огурцов А.Г.
магистрант 1 года обучения
факультет «Управления»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

ХАРАКТЕРИСТИКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Статья посвящена характеристике системы управления в сфере землепользования и имущественного комплекса.

Управление — это процесс прогнозирования, планирования, организации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели.

Землепóльзование — распоряжение земельной собственностью разными способами; эксплуатация земельных участков личным или чужим трудом.

Имущественные отношения - это конкретные волевые экономические отношения между субъектами по поводу определенного имущества вне зависимости его использования.

Систéма — множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом.

Государственное управление – в широком понимании – деятельность всех органов государства по реализации возложенных полномочий.

Zielinska MV, Doctor of Economics, professor of VAK
Professor of "State and municipal management"
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar
Cucumbers AG
undergraduate
1 year of study, the faculty of "Management"
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar

CHARACTERISTICS OF CONTROL SYSTEMS IN THE FIELD OF LAND AND PROPERTY COMPLEX

The article is devoted to the control systems in the field of land and property complex.

Management - is the forecasting process, planning, organization and control necessary to formulate and achieve goals.

Land use - disposal of landed property in various ways; exploitation of land or personal labor of others.

Property relations - this is volitional specific economic relations between the actors on the specific property, regardless of its use.

System - a set of elements that are in relationships and connections with each other.

Public administration - in the broadest sense - the work of all state bodies for the implementation of the powers conferred.

Управление земельными ресурсами охватывает весь спектр общественных отношений — от социального до экономического, правового, экологического и других видов управления. Поэтому управление земельными ресурсами— сложноорганизованная система. Его осуществляют многими методами и средствами, и оно является предметом изучения многих наук и включает следующие аспекты:

— политический, обеспечивающий выполнение социально-политических, экономических и экологических задач государства по рациональному использованию земельных ресурсов;

— административно-управленческий, связанный с формированием системы государственных и муниципальных органов управления земельными ресурсами, разграничением их компетенций, организацией выполнения ими взаимосогласованных функций;

— правовой, обеспечивающий рациональное использование и охрану земли на основании правовых норм, закрепленных в законодательных актах;

— научный, связанный с разработкой научно обоснованных рекомендаций по управлению земельными ресурсами с учетом достижений научно-технического прогресса;

— экономический, определяющий условия эффективного использования земель;

— внедренческий, связанный с разработкой и осуществлением экономических, социальных и иных рычагов, стимулов и мероприятий по рациональному использованию и охране земель. Управление земельными ресурсами — это систематическое, сознательное, целенаправленное воздействие государства и общества на земельные ресурсы. Основу системы управления земельными ресурсами составляют объект, субъект, предмет, цель, задачи и функции управления. Объектом управления является весь земельный фонд Российской Федерации, ее субъектов, административного района, города и других муниципальных образований, земельные участки отдельных субъектов земельных отношений, отличающиеся по виду использования, правовому статусу, а также земельные участки общего пользования. Субъекты управления подразделяют на субъекты, осуществляющие государственное, местное и внутрихозяйственное управление, начиная от государства как субъекта земельных отношений и завершая конкретным юридическим лицом или гражданином.

Государственное управление может быть подразделено на общее и ведомственное (отраслевое) управление. Общее государственное управление осуществляют государственные органы общей и специальной компетенции, и оно имеет территориальный характер. Оно распространяется на все земли в пределах определенной территории (РФ в целом, области, административные районы, города) независимо от категории земель и субъектов права на земельный участок. Ведомственное (отраслевое) управление землями, осуществляемое министерствами, комитетами, федеральными службами, строится по принципу подведомственности предприятий, организаций, которым предоставлены земли. Этот вид управления не зависит от территориального размещения ведомственных земель. Особенность ведомственного управления — некомпактное расположение земельных ресурсов конкретного министерства, госкомитета или федеральной службы (например, Министерство природных ресурсов РФ). Местное управление возложено на органы самоуправления, и оно может быть как общим, так и специальным. Местное (муниципальное) управление предусматривают на территории муниципальных образований (административные районы, города и иные поселения, сельские округа) в пределах законодательных норм. Внутрихозяйственное управление землями осуществляют сами собственники, владельцы и пользователи земельными участками.

Предметом управления являются процессы организации использования земли, которая в пределах определенной территории обеспечивает все многообразие потребностей его жителей. Многообразие потребностей приводит к многообразию способов использования земель, подлежащих управлению.

Основная цель управления земельными ресурсами — обеспечение потребностей общества, удовлетворяемых на основе использования свойств земли. Цель отражает перспективное состояние земельных ресурсов и

процесса их использования. Основная цель достигается путем постановки частных целей управления земельными ресурсами таких как рациональное, эффективное использование и охрана земель, которые обеспечивают охрану прав государства, муниципальных образований, юридических лиц и граждан на землю, воспроизводство плодородия почв, сохранение и улучшение окружающей среды, создание условий для равноправного развития различных форм хозяйствования на земле, формирование и развитие земельного рынка. Основным задачам государственного управления земельными ресурсами можно отнести:

— наделение органов управления политическими и организационно регламентирующими функциями, обеспечивающими эффективное развитие общества;

— обеспечение взаимосогласованности решений органов государственного управления;

— регулирование государственными актами финансовой и природоохранной деятельности субъектов земельных отношений;

— обеспечение социально-правовой защиты субъектов земельных отношений;

— формирование благоприятных условий для предпринимательства и прогрессивного развития общества;

— улучшение использования и охраны земельных ресурсов;

— создание правовых, экономических и организационных предпосылок для различных форм хозяйствования на земле и др.

В процессе управления земельными ресурсами вышеуказанные задачи реализуются через конкретные мероприятия или функции. Управление земельными ресурсами также — это совокупность функций системы управления, направленная на рациональное использование земельных ресурсов. Следует учитывать, что управляют земельными ресурсами по двум направлениям: прямому и опосредованному.

Использованные источники:

1. Волкова Е.Н. Земельные отношения в РФ. - М. , 2003.
2. Суворов В. И. Государственно-регулирование земельных реформ в России: проблемы теории и практики.

УДК 620.2(075)

Зенин Г.В.
доцент
Канунцева Т.В.
студент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ИДЕНТИФИКАЦИОННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В ТАМОЖЕННЫХ ЦЕЛЯХ

Аннотация: статья посвящена проведению таможенных идентификационных экспертиз продовольственных товаров, нацеленных на выявление соответствия данной категории товаров определенным параметрам и уменьшению риска поступление на рынок сбыта фальсифицированного товара.

Ключевые слова: идентификация, идентификационная таможенная экспертиза, таможенный контроль, Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза, фальсификация.

IDENTIFICATION OF EXAMINATION OF FOOD GOODS FOR CUSTOMS PURPOSES

Annotation: the article is aimed to carrying out of customs identification examination of food products aimed at the identification of conformity of the product categories to specified parameters and reduce the risk of admission to the market of fake goods.

Key words: identification, identification customs examination, customs control, The Commodity Nomenclature of foreign economic activity, falsification.

Представленная к публикации статья является актуальной, так как продовольственная безопасность Российской Федерации – это одна из главных задач, стоящих перед государством, а грамотно проведенная идентификация продовольственных товаров создает заслон фальсифицированной и контрафактной продукции.

С каждым днем на рынок сбыта, поступает большое количество импортируемого товара, являющимся одним из главных конкурентов отечественного производства. Зачастую население страны предпочитает приобрести импортный товар, нежели товар отечественного производства, ссылаясь на то, что первый на уровень выше по качеству, чем последний. Однако на рынок России порой поступает недоброкачественный или фальсифицированный товар из-за рубежа не безопасный для употребления в пищу.

Главной функцией таможенных органов является проведение таможенного контроля товаров, пересекаемых таможенную границу. Для осуществления таможенного контроля в первую очередь необходимо

провести идентификацию товаров, то есть установить их соответствие данным, указанным в таможенных, товаросопроводительных и нормативных документах. При исполнении таможенного контроля идентификационная экспертиза позволяет повысить эффективность соблюдения административно-правовых процедур ввоза и вывоза товаров, а также увеличить размер взимаемых таможенных платежей.

Целью идентификации является установление соответствия или подлинности товара его основным характеристикам, указанным в ГОСТах, технологических регламентах, товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (далее - ТН ВЭД ТС) и других документах. Проведение идентификации осуществляется в соответствии с ТН ВЭД ТС по физико-химическим показателям, определяемым с помощью приборной техники, лабораторного оборудования, а так же органолептическим методом [1].

Существует две группы методов идентификации товаров - объективные и субъективные. Объективные методы - получение достоверной информации об исследуемых свойствах товаров. Достоинства заключаются в объективности оценки, а также воспроизводимости и проверяемости результатов. Недостатками являются высокие затраты на проведение испытаний. К данной группе относят измерительные и регистрационные методы. Субъективные методы – получение информации, основанной на совокупности логических приемов и методических правил. Достоинствами являются доступность и быстрота определения значений, а также отсутствие дорогостоящего оборудования. В данную группу относят органолептические и экспертные методы [2].

Идентификационная экспертиза товаров в таможенных целях регламентируется методиками, утвержденными в Центральном экспертно-криминалистическом таможенном управлении ФТС России. Качественные показатели продовольственных товаров во время прохождения таможенного контроля и выявленные при помощи таможенной идентификационной экспертизы должны в точности соответствовать качественным критериям, указанным в ТН ВЭД ТС [3].

ТН ВЭД ТС - это один из основных нормативных документов таможенного дела, который необходим для применения к товарам мер тарифного и нетарифного регулирования и создания упорядоченной системы обращения товаров в международной торговле.

Основными субъектами идентификации товаров в таможенных целях являются экспертно-криминалистические подразделения ФТС России. Основным видом экспертиз, которые таможенные органы направляют для производства таможенным экспертам, является таможенная идентификационная экспертиза, которая осуществляется при помощи специального и дорогостоящего современного оборудования [4].

Исходя из вышеизложенного, мы проанализируем идентификационную экспертизу одной из групп продовольственных

товаров, а именно – какао-масло, так как данный продукт является одним из главных компонентов состава кондитерских изделий.

В связи с тем, что масложировые товары имеют различный состав, свойства, пищевую ценность и, как следствие этого разную стоимость, к данным товарам применяется различный уровень ставок таможенных пошлин. Недобросовестные участники внешнеэкономической деятельности фальсифицируют товар тем, что предоставляют для таможенного декларирования и таможенного оформления товаросопроводительные документы с недостоверным указанием качественных характеристик масел и жиров при их пересечении через таможенную границу Таможенного союза с целью занижения их таможенной стоимости. Таким образом, существует определенный риск недостоверного декларирования и фальсификации масложировых товаров с целью занижения таможенных платежей.

Но существует еще одна проблема, суть которой состоит в том, что фальсифицированные жиры могут быть также опасны для здоровья потребителей, что в зависимости от степени причинения вреда конечным потребителям влечет за собой как административную, так и уголовную ответственность. Именно поэтому на этапе таможенного контроля очень важно оценить все риски, грамотно идентифицировать ввозимые масложировые товары и выявить фальсифицированный продукт.

Широкое применение в пищевой промышленности, получили альтернативы масла какао, которые подразделяют на: эквиваленты, улучшители, заменители и суррогаты. Главной причиной использования альтернатив какао-масла состоит в снижении стоимости ингредиентов и производственных затрат, так как по своим характеристикам и внешнему виду они сходны с ним, но цены на них примерно на 20-30% ниже.

С целью проведения таможенной идентификационной экспертизы мы исследовали пробу товара, упакованного в брикеты, задекларированного как какао-масло и внешне выглядевшего как твердое вещество белого цвета. По результатам органолептического исследования выявлено, что проба соответствует стандартам. Но после определения массовой доли влаги по ГОСТ Р 52179-2003 был обнаружен показатель массовой доли влаги менее 0,03 %, а измерения температуры плавления по ГОСТ Р 52179-2003 – 33,5±0,3°С. По итогам результатов экспертизы проба была идентифицирована как суррогат какао-масла. Тем самым был изменен код товара по ТН ВЭД ТС и ставка ввозной пошлины увеличилась с 15% до 20%.

Что касается ответственности за данное таможенное правонарушение, то в соответствии со статьей 16.2 пункт 2 «Кодекса Российской Федерации об административных правонарушения» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 30.03.2015) юридическое лицо может быть привлечено к административной ответственности за недекларирование либо недостоверное декларирование товаров, что в результате влечет за собой наложение административного штрафа.

Подводя итог вышесказанному можно сделать вывод о том, что

таможенная идентификационная экспертиза товаров является одной из главных составляющих таможенного контроля и безопасности потребителей, а заявление недостоверных сведений при таможенном декларировании товаров влечет за собой административную ответственность.

Использованные источники:

1. Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 11.12.2009 N 32 «О ведении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности таможенного союза».
2. Зенин Г.В. Назначение и производство таможенных экспертиз Учебное пособие, СПб: ИЦ Интермедия, 2013.-196 с.: илл.
3. Вишневский А.И. Таможенная экспертиза товаров - М.: Дело, 2010.
4. ГОСТ Р 51293 - 99 «Идентификация продукции. Общие положения» (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 12.07.1999 N 205-ст).

Зимина Г.А., к.э.н.
доцент
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ
Россия, г. Альметьевск

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Аннотация: Миграционная политика это важный фактор социально-экономического развития мира. Особое место в миграционной политике занимает регулирование трудовой миграции.

Ключевые слова: миграционная политика, иммигрант, страна-донор, страна-реципиент.

Zimina G. A. candidate of Economics, associate Professor
Kazan national research technical University. A. N. Tupolev

IMMIGRATION POLICY

Annotatsiya: Migratsionnaya politika eto vazhnyy faktor sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya mira. Osoboye mesto v migratsionnoy politike zanimayet regulirovaniye trudovoy migratsii.

Klyuchevyye slova: migratsionnaya politika, immigrant, strana-donor, strana-retsipiyent

Для того чтобы избежать угроз негативных эффектов миграции рабочей силы и усилить возможность получения наибольших выгод от сложившихся реалий, страны- реципиенты и доноры проводят миграционную политику. Под миграционной политикой понимается совокупность мер по государственному и межгосударственному регулированию миграционных потоков населения на законодательной основе.

Целями международной миграционной политики являются определение масштабов миграции, механизма ее регулирования, ослабление

негативных социально-экономических последствий и усиление положительных эффектов миграции для стран, участвующих в миграционном процессе.[1,с.104]

В проведении миграционной политики используются мера ограничительного характера: профессиональные, возрастные, социально-экономические. Для преодоления стихийного движения миграционных потоков осуществляется дифференцированный подход к различным категориям работников. Каждая страна устанавливает перечень иммигрантов определенных профессий, в приеме которых она заинтересована.

Принимающую страну могут интересовать мигранты определенного возраста, обладающие хорошим здоровьем, не привлекавшиеся к уголовной ответственности. Поощряются прежде всего иммиграция работников высокой профессиональной квалификации и молодежи. Чем моложе человек, чем выше уровень его образования, тем выше потенциальная отдача от любой инвестиции в человеческий капитал. Практический интерес представляет привлечение контрактных(временных) рабочих, выполняющих тяжелую, монотонную работу, не представляющую интереса для местного населения.

Осуществляется экономическое регулирование миграции. В первую очередь принимаются иммигранты, осуществляющие инвестиции в экономику принимающей страны. В качестве средств, сдерживающих иммиграционные потоки, используют развитие международной торговли и прямые инвестиции в экономику соответствующих стран. К числу экономических мер, воздействующих на масштабы иммиграции, относятся взимание с иммигрантов пошлин за трудоустройство, уплата налогов предпринимателями, использующими труд иммигрантов.

Осуществляется дифференцированная поддержка территорий, предпочтительных для иммиграции, поощряется приток иммигрантов в развивающиеся регионы. Сдерживается иммиграция в крупные города.

Взаимосвязанность миграционных политик стала причиной их международного регулирования. Страны ратифицируя международные конвенции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством. Международное право предусмотрело разделение ответственности между странами – реципиентами и донорами в контроле миграционных потоков. Страна- реципиент отвечает за прибытие и использование мигрантов, а страна-донор – за регулирование оттока рабочей силы и защиту интересов своих граждан за рубежом.

Проблемы миграции населения находятся в центре внимания различных международных организаций. Комиссия ООН по народонаселению из имеющегося фонда субсидирует национальные программы в области миграции населения. Международная организация по миграции (МОМ) акцентирует внимание на организации межстранвой миграции, изучает опыт разных стран в миграционном процессе. Межправительственный комитет по вопросам миграции создан в регионе

Западной Европы. При Комиссии Европейского Союза (ЕС) по делам проживающих на его территории выходцев из третьих стран создан Форум мигрантов. Его первоочередная задача – контроль за обустройством жизни мигрантов в странах поселения.[2,с.532]

Использованные источники:

1. Мировая экономика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. М.П. Николаевой. – 4-е изд.,перераб. И доп. – М.:ЮНИТИ-ЛАНА, 2012. – 339с.
2. Мировая экономика: Учебник / Под ред. Проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ,2010. – 734с.
3. Международная экономика: учеб.пособие/Н.П.Фигурнова.-Москва:Издателство»Омега-Л»,2007.-304с.

УДК 336.748

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Ким А.Э.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

СПЕЦИФИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИИНФЛЯЦОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности инфляции в современной России, а также внешние и внутренние причины ее проявления. Уделено значительное внимание инструментам регулирования темпов инфляции, используемым Центральным банком Российской Федерации (Банком России) в рамках проводимой совместно с Правительством страны денежно-кредитной политики, направленным на повышение эффективности антиинфляционной политики с целью дальнейшего увеличения темпов экономического роста страны.

Ключевые слова: инфляция, национальная экономика, экономический рост, финансово-экономический кризис, глобализация, Центральный банк Российской Федерации (Банк России).

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences, associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Kim A.E., student of 3rd year of the Faculty of "Taxes and taxation"
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

SPECIFICS AND PROSPECTS ANTIINFLYATSONNOY EFFICIENCY POLICY IN RUSSIA

Abstract: This article describes the features of inflation in modern Russia, as well as external and internal causes of its manifestations. Paying great attention to the inflation rate regulation instruments used by the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia) as part of the country in collaboration with the Government of the monetary policy aimed at improving the effectiveness of anti-inflationary policies in order to further increase the rate of economic growth of the country.

Keywords: inflation, the national economy, economic growth, the financial and economic crisis, globalization, the Central Bank of Russian Federation (Bank of Russia).

В современных условиях усиления влияния тенденций глобализации финансово-экономических отношений, пожалуй, одной из самых актуальных проблем в экономике России является инфляция. Она представляет собой постоянное и непрерывное уменьшение покупательской способности денежных знаков, является основным показателем, который характеризует состояние социально-экономической системы страны.

Инфляция оказывает негативное влияние на все сферы жизни общества. Все результаты трудовой деятельности обесцениваются, как, собственно, и все имеющиеся сбережения физических и юридических лиц. Помимо этого, она препятствует долгосрочному инвестированию и, как следствие, замедляет экономический рост.

Следует отметить, что инфляция в России исторически имела свои особенности. Одной из них можно считать ее хронически высокий уровень во время проведения экономических реформ. По сравнению с показателями развитых зарубежных стран в этот период в России эти данные превышали в допустимый уровень 3-5 раз. Немаловажно и то, что инфляция возникает не только вследствие увеличения денежной массы, но и из-за монополизации роста цен [3].

Также стоит учесть, что инфляция имеет стагфляционный характер. Само понятие «стагфляция» семантически было сформулировано из двух общеизвестных терминов — стагнация и инфляция. Этот обобщающий термин означает экономический спад и депрессивное состояние экономики в условиях роста инфляции и безработицы [2].

В целом можно выделить следующие причины инфляции в России:

- снижение курса рубля по отношению к бивалютной корзине на фоне влияния геополитических факторов;

- недостаточный уровень технологической оснащенности отечественного производства, отсутствие возможной альтернативы на некоторые виды товаров зарубежного производителя;

- покупка высокотехнологичного оборудования и сырья для последующей переработки заграницей, что приводит к росту издержек производства конечной готовой продукции;

- тот факт, что основу функционирования экономики составляет экспорт природных ресурсов, а не реальный ее сектор.

Не стоит забывать и о внешних причинах инфляции. К ним можно отнести политику ценообразования на сырьевых рынках стран-экспортеров нефти, а также антироссийские санкции, действующие по сей день.

Одним из главных факторов функционирования инфляционного механизма считаются инфляционные ожидания. Они играют своего рода роль провокаторов, мотивируя определенные группы потребителей на инфляционное поведение. Иными словами, они способствуют наращиванию текущего спроса, тем самым стимулируя рост цен. Это может привести к негативным последствиям для экономики, в том числе и к самостоятельному воспроизводству инфляционного прогресса. В итоге инфляционные ожидания приведут к сокращению производства, а следовательно к уменьшению предложения товаров, а также к снижению инвестиций и сбережений [1].

Так, например, если распространить информацию о возможном потенциально приближающимся экономическом кризисе, то это вызовет ажиотажный спрос, который может привести к обесцениванию национальной валюты как на потребительском, так и на валютном рынках.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что основные причины инфляции, как внешние, так и внутренние, взаимосвязаны между собой, и во многом обусловлены особенностями современной российской экономики.

Далее в соответствии с логикой проведенного анализа причин и факторов инфляции в России, следует рассмотреть основные инструменты, с помощью которых можно замедлить темпы инфляции в рамках проводимой антиинфляционной политики. К ним относятся:

1. Преодоление межведомственных разногласий по поводу определения методики подсчета роста цен. С целью более объективного отражения инфляции, следует учитывать не только потребительские, но и оптовые цены.

2.Усовершенствование системы рефинансирования коммерческих банков, при этом следует иметь ввиду также возможность увеличения их объемов кредитования в области реального сектора экономики.

3. Введение исполнительным органом определенных нормативов, ограничивающих внешние заимствования компаний, в которых

существенная доля принадлежит государству, при этом увеличивая займы внутри страны.

4. Активизация операций Центрального банка Российской Федерации (Банка России) на открытом рынке, что позволит наиболее эффективно контролировать объемы денежной массы, управляя из единого центра, а также появится возможность соответствующим образом влиять на динамику роста цен.

5. Максимально ограничивать монополизацию на отдельных рынках товаров и услуг, а также способствовать развитию конкуренции среди отечественных производителей.

6. Оказывать содействие финансовому и банковскому сектору экономики, с целью увеличения денежных ресурсов для обеспечения инвестирования с учетом потребностей субъектов национальной экономики [2].

В долгосрочной перспективе в России, по нашему мнению, необходимо в первую очередь создать функциональную систему, которая сможет удержать инфляцию в заданных параметрах таргетирования, а также стимулировать экономический рост.

Использованные источники:

1. Васильева, Н.Э. Формирование цен в рыночных условиях: монография / Н.Э. Васильева, Л.И. Козлова. - М.: ИНФРА — М, 2010. - 134 с.
2. Гавриленков, Е.Е. В поисках новой точки равновесия / Е.Е. Гавриленков, А.А. Струченевский // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2008. - №11. - С. 13-15.
3. Никитин, С.В. Инфляция и возможности ее преодоления / С.В. Никитин // Экономист. – 2006. - №8. – С. 52-61.

УДК 336.77

Зиниша О. С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Горелова А. А.
студент 4-го курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: Настоящая статья содержит краткий обзор проблем в сфере потребительского кредитования, существующих в России на сегодняшний день. Эти проблемы рассматриваются с разных позиций и затрагивают интересы различных субъектов кредитных отношений. По результатам исследования авторами сформулированы отдельные

направления, по которым можно провести санацию национального рынка потребительского кредитования.

Ключевые слова: потребительское кредитование, ипотека, рынок ссудных капиталов, проблемная задолженность, кредитная заявка.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Gorelova A. A.,
student of 4th year of the Faculty «Finance and Credit»
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

MODERN PROBLEMS OF CONSUMER CREDIT IN RUSSIAN FEDERATION AND THE WAYS OF THEIR SOLUTION

Abstract: This article contains concise review of problems in the consumer credit region which exist nowadays in Russia. These problems looked upon different positions and include interests of various subjects of credit relationships. According to results of the research some directions have been suggested by authors in which can be carried through the reorganization of the national consumer lending market.

Keywords: consumer credit, mortgage, needs of population, market of loan capitals, problem debt, credit application.

Сегодня в Российской Федерации наблюдается стремительное развитие рынка кредитования населения. Объемы предоставленных физическим лицам кредитов продолжают увеличиваться, несмотря на то, что многие кредитные организации всевозможными способами стараются утаивать от потенциального заемщика реальную стоимость кредита еще на стадии оформления кредитной заявки. Банки, рекламируя свои кредитные продукты, умалчивают или не полностью раскрывают информацию о реальных размерах процентных ставок, взимаемых за пользование кредитом, комиссиях и других скрытых дополнительных платежах [2].

Статистические данные показывают, что большинство потребителей невнимательны и принимают поспешное решение при приобретении товара в рассрочку, что является очень серьезной проблемой. Если заемщик попытается внимательно ознакомиться с текстом кредитного договора, то сможет обнаружить в нем напечатанные мелким шрифтом соответствующие пункты, на которые зачастую умышленно не обращают внимание клиента представители банка при оформлении кредита [3]. Можно смело сказать, что сокрытие реальной стоимости кредита путем утаивания дополнительных платежей является своеобразной уловкой, которая используется для привлечения клиентов. В целях устранения данной проблемы государству необходимо проводить активную политику в области повышения финансовой грамотности населения путем осуществления различных

мероприятий специалистами.

Из этой проблемы вытекает другая, касающаяся результативности деятельности кредитно-финансовых институтов, – рост доли невозврата кредитов. Данная проблема может быть связана с целенаправленным мошенничеством, когда взятые у банка деньги не планировались возвращаться задолжником, или с банальными просчетами человека в своих возможностях при возврате кредита, нарастанию процентов по просрочке, срабатывание эффекта «снежного кома» и, как следствие, появляется невозможность произвести расчет по кредиту [1].

Просроченная задолженность влечет за собой и другую проблему – так называемый «кризис перекредитования», когда задолжник с целью уплаты долга берет новый кредит в другом банке. И, что парадоксально, такой кредит на покрытие задолженности по предыдущему может быть выдан из-за несовершенства существующей системы кредитных историй. В одном банке в бюро кредитных историй содержится положительно характеризующая гражданина информация, а отрицательная характеристика этого же клиента может существовать в бюро кредитных историй (БКИ) другого кредитного учреждения.

С невозможностью унифицировать кредитными учреждениями имеющуюся информацию о потенциальном заемщике схожа и другая проблема в сфере потребительского кредитования. Банки активно используют такой механизм обеспечения обязательств по кредиту как залог. Однако, на практике это дает больше психологический эффект для получателя кредита в его возможном нежелании производить выплаты по кредиту. В действительности же, мошенник, даже заложив автомобиль, может, при известной доле везения, заложить его еще раз или даже продать. Такое недоразумение можно объяснить тем, что в нашей стране не существует системы регистрации заложенного движимого имущества. А реализация его возможна только путем проведения публичных торгов, комиссионной реализации официально не предусмотрено [4]. Решение двух последних проблем видится нами в создании единых баз кредитных историй и регистрации заложенного имущества.

В последнее время все актуальней становится деятельность коллекторских агентств. На деле часто можно встретить такую ситуацию, при которой со стороны коллектора в адрес должника идут если не угрозы физической расправы, то, как минимум, перспектива получить судимость по одной из статей Уголовного Кодекса РФ. В настоящее время в нашей стране учащаются случаи активного и противозаконного вмешательства коллекторов в частную жизнь задолжников, которое, к сожалению, до сих пор регулируется лишь штрафами, и коллекторы не несут полноценной уголовной ответственности за свои деяния [5]. Поэтому, на наш взгляд, регулирование правоотношений, связанных с коллекторской деятельностью, должно ужесточаться.

Помимо этого, не менее важной проблемой является то, что на рынке

кредитования физических лиц в настоящее время наблюдается явление недобросовестной конкуренции. Иными словами, банки, предлагающие кредиты населению на более выгодных условиях, теряют потенциальных клиентов из-за нечестных конкурентов, предоставляющих необъективную рекламную информацию [2]. Основным регулятором недобросовестной конкуренции в сфере кредитных отношений является ФАС – Федеральная Антимонопольная Служба. И, несмотря на активную деятельность данной организации, проблема все еще остается актуальной.

Таким образом, в настоящее время российский рынок потребительского кредитования находится под воздействием различных проблем, затрагивающих интересы как кредиторов, так и заемщиков. Каждая проблема нуждается в индивидуальном решении, однако для всех них рекомендуется ужесточить законодательство в различных сферах юриспруденции. Государство проводит меры по данному направлению, но и они нуждаются в доработке.

Использованные источники:

1. Вагонова, А.С. Актуальные проблемы взыскания просроченной задолженности по потребительским кредитам / А.С. Вагонова // Юрист. – 2014. – № 24. – С. 32-36.
2. Волков, А.В. О потребительском кредитовании / А.В. Волков // Банковское дело. – 2014. – № 1. – С. 13-14.
3. Забазнов, А.Н. Навязывание страховых услуг к потребительскому кредиту / А.Н. Забазнов // Теоретические и практические аспекты развития современной цивилистической экономики (сборник научных трудов). – Краснодар: Южный институт менеджмента, 2015. – С. 37-41.
4. Сарнаков, И.В. Потребительское кредитование в России: теория, практика, законодательство. Научное издание / И.В. Сарнаков. - М.: Юриспруденция, 2014. – 232 с.
5. Толмачев, И.А. Совершенствование управления потребительским кредитованием / И.А. Толмачев // Наука и инновации в современных условиях (сборник статей Международной научно-практической конференции). – 2016. – С. 71-73.

УДК 336.748

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Белова А.В.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены меры снижения внешних факторов инфляции, выделены основные направления антиинфляционной политики в Российской Федерации, проводимые Центральным банком Российской Федерации и Правительством страны.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, Центральный банк Российской Федерации, государство.

Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Belova A.V.,
student of 3rd year of the Faculty of "Taxes and taxation"
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

MAIN TRENDS IN RUSSIA ANTI-INFLATION POLICY

Abstract: This article describes the measures to reduce the external factors of inflation, the basic directions of anti-inflationary policy of the Russian Federation, conducted by the Central Bank of the Russian Federation and the Government of the Russian Federation.

Keywords: inflation, anti-inflationary policy, the Central Bank of the Russian Federation, the state.

На сегодняшний день проблема инфляции выходит на первый план, так как она вызывает кризисные явления в экономике страны. Инфляционные процессы приводят к обесцениванию национальной валюты, росту цен, снижению покупательной способности населения. Запущенные инфляцией процессы в экономике приводят к росту вывоза капитала из страны, банкротству предприятий и кредитно-финансовых институтов, бедности населения. Обесценивание национальной валюты, вызванное инфляцией в стране, препятствует развитию экономики в Российской Федерации и снижает ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Уникальный характер российской инфляции требует применения

особых методов ее регулирования, которые соответствуют современным реальным условиям хозяйствования. Антиинфляционная программа должна учитывать реальное развитие рыночных отношений в стране, возможность использования рыночных механизмов с участием государственного регулирования [1].

Антиинфляционная политика направлена, в первую очередь, на борьбу с нерегулируемой инфляцией. Она предусматривает комплекс мероприятий, которые позволяют государству справиться с быстро растущей инфляцией и стабилизировать ситуацию в стране, в том числе на денежно-кредитном, финансовом и валютном рынке. Антиинфляционная политика проводится Министерством финансов Российской Федерации, Центральным банком Российской Федерации и другими государственными регулирующими органами.

Достаточно немалое влияние на повышение уровня инфляции в стране оказывают внешние факторы. Для снижения воздействия внешних факторов на уровень инфляции в стране целесообразно использовать следующие меры:

- стимулировать развитие экспорта и импорта;
- повысить конкурентоспособность товаров, производимых малыми и средними предприятиями в Российской Федерации;
- ограничить отток валютного капитала из Российской Федерации путем повышения регулирования и контроля за банковскими учреждениями, которыми могут осуществлять переводы денежных средств в иностранной валюте на счета в зарубежных банках;
- регулировать инвестирование в стране;
- снизить и ограничить заимствования отечественных коммерческих банков и отечественных корпораций на международных рынках капиталов и заимствований
- ввести управление государственным внешним долгом и сделать процедуру предоставления и возврата внешних заимствований максимально прозрачной [3].

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и экономической политики. При этом необходимо учитывать многосложный, многофакторный характер инфляции. В ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них – стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов [4].

Особое внимание в антиинфляционной политике должно быть уделено совершенствованию налоговой системы:

- сокращению количества взимаемых налогов;

- пересмотру налоговых платежей, включаемых в издержки производства, которые стимулируют рост цен, как то - отчислений в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд занятости населения, платы за землю, налога на имущество и др.;

- изменению методики налогообложения;

- ликвидации государственной задолженности перед отраслями и сферами народного хозяйства;

- регулированию перераспределительных отношений между бюджетами Российской Федерации и бюджетами регионов [5].

Значительным направлением в антиинфляционной политике являются дальнейшее развитие и государственное регулирование валютного и финансового рынков, а также совершенствование механизма формирования валютного курса.

Методика расчета цен на товары и услуги в стране должна стать более прозрачной и единой для всех регулирующих органов Российской Федерации, в том числе Министерства финансов Российской Федерации и Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

Большое значение для сдерживания инфляции может иметь перестройка экспорта и импорта - переход с сырьевой ориентации экспорта на технологические виды продукции, а также отказ от бросовых цен, по которым реализуется отечественное сырье и теряется экспортная выручка на миллиарды долларов в год [2].

Еще одним существенным аспектом борьбы с высоким уровнем инфляции служит доверие населения к денежно-кредитной политике страны. Это способствует формированию и сохранению низких инфляционных ожиданий. Для завоевания доверия в нашей стране, на наш взгляд, нужно проводить следующие меры:

- установление приоритета задачи снижения инфляции;

- интенсивная поддержка антиинфляционной политики со стороны государственной власти;

- соответствие антиинфляционных мер и решений официально провозглашенной политике;

- максимальная открытость информации для всех субъектов;

- необходимо реформирование рынка труда [5].

Определяющую роль в проведении антиинфляционной политики играет Центральный банк Российской Федерации, который осуществляет денежно-кредитное регулирование. Он должен ориентироваться не только на снижение инфляции, но и на более равновесное развитие экономики, а также смягчить ограничения денежной массы в обращении и добиться улучшения ее структуры, поскольку более высокие темпы роста менее ликвидных компонентов денежной массы способствуют ослаблению инфляционного давления, сокращение же объема наличных денег сокращает темпы инфляции [6].

Несмотря на постоянное совершенствование направлений

антиинфляционной политики в стране, с течением времени появляются новые угрозы для экономики, которые провоцируют инфляционные процессы в государстве. Поэтому появление новых внешних и внутренних факторов влияния на уровень инфляции в стране, а также изменение внешних и внутренних условий развития экономики страны, требует постоянного мониторинга мер антиинфляционной политики, а также поиск новых направлений антиинфляционной политики.

Таким образом, из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что целью любого государства является проведение антиинфляционной политики с целью снижения темпов инфляции и регулирования уровня инфляции в стране. Центральный банк Российской Федерации вместе с Правительством Российской Федерации должны совместно вырабатывать направления антиинфляционной политики с целью повышения ее эффективности.

Использованные источники:

1. Андрианов, В.Д. Инфляция: причины возникновения и методы регулирования / В.Д. Андрианов. - М.: Изд-во «Экономика», 2010. - 184 с.
2. Антиинфляционная политика. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ngpedia.ru/id283640p2.html (дата обращения: 7.12.2016).
3. Дашкин, Р. М. Особенности антиинфляционного регулирования в России [Текст] / Р.М. Дашкин // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 22-24.
4. Карпунин, В. И. Антиинфляционная политика: методология формирования [Текст] / В. И. Карпунин, Т. С. Новашина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 5. – С. 16-24.
5. Красавина, Л. Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирование в России: системный подход [Текст] / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2011. – № 3. – С. 19-28.
6. Основные направления антиинфляционной политики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.econbook.ru/money/value/main-directions-of-anti-inflationary-policy (дата обращения: 7.12.2016)

УДК 336.77

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Супрун П.Д.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

КРЕДИТНАЯ КАРТА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация: В современных условиях банковские карты расширяют сферу своего использования и уже являются неотъемлемым способом безналичного оборота денежных средств финансового рынка. В данной статье рассматриваются понятие и сущность кредитных карт, а также преимущества и основные недостатки их использования.

Ключевые слова: кредитная карта, заемные деньги, льготный период, многократность использования.

Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Suprun P.D.,
student of 3rd year of the Faculty of "Taxes and taxation"
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

CREDIT CARD: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Abstract: In modern conditions credit cards expand the scope of its use, and are already an integral way of non-cash turnover funds of the financial market. This article discusses the concept and essence of credit cards, as well as the advantages and disadvantages of their basic use.

Keywords: credit card, borrowed money, the grace period, reusable

Кредитные карты — это платежные карты, которые позволяют клиенту оплачивать товары и услуги за счет средств банка. В классическом понимании кредитные карты не предусматривают наличия на них собственных денег клиента [5].

Кредитная карта является современным методом получения займа экспресс-методом. Ее популярность набирает обороты среди населения из-за ряда преимуществ в использовании. Чаще всего, данной картой расплачиваются за различные товары и услуги. Сумма, полученная по кредитной карте, может быть обналичена или направлена получателю через платежный терминал [1].

В отличие от дебетовой карты, данный банковский продукт использует

исключительно заемные деньги, по которым приходится возвращать проценты. Погашение задолженности осуществляется по определенному графику, согласно договору между банком и клиентом.

При определении кредитного лимита банк учитывает различные характеристики будущего заемщика: возраст, уровень дохода, кредитную историю и др. При первичном выпуске карты банки, как правило, не устанавливают большие кредитные лимиты. Если держатель соблюдает правила пользования кредитной картой (главным образом, исполняет свои обязательства по погашению задолженности в установленные сроки) и активно расплачивается ею, то кредитный лимит может быть многократно увеличен, либо по инициативе банка, либо по заявлению клиента. При принятии решения об увеличении лимита банки оценивают характер совершаемых операций. Типичной операцией должна быть покупка товара по карте. Снятие наличных в кредит не приветствуется (к слову, комиссии за снятие очень высокие, и могут достигать 5%, еще и поэтому лучше ограничиваться безналичными платежами) [1].

Кредит по карте, как правило, длится не более двух лет (в отличие от потребительских кредитов, которые могут быть выданы на срок до семи лет). Срок этот обуславливается обязанностью ежемесячно погашать сумму не меньше установленного процента от задолженности (как правило, 5—10%) плюс начисленные комиссии и проценты. Неуплата минимального платежа — это нарушение договора, просрочка и порча кредитной истории.

Льготный период кредитной карты по праву можно назвать самым весомым плюсом такого платежного инструмента. В среднем от 50 до 60 дней деньгами банка владелец может пользоваться бесплатно. И только по истечении этого срока, если кредит не будет погашен, за средства придётся платить в соответствии с установленными процентными ставками.

Ещё один положительный момент заключается в том, что использовать кредитный лимит можно не единожды, а многократно. После возврата задолженности можно снова направить в оборот кредитные средства.

Кредит можно использовать по своему усмотрению: оплачивать любые покупки и услуги, снимать наличные; и все это без необходимости отчитываться перед банком о целях использования займа [4].

Примечательно, что при расчёте за товары и услуги кредитной картой в ряде случаев есть возможность сэкономить. Банки активно запускают кобрендовые проекты с торговыми сетями и крупными компаниями, позволяющие клиентам получать дополнительные скидки.

Все перечисленные плюсы, несомненно, способствуют постоянному росту спроса на этот банковский продукт. Но учитывать только их при принятии решения об оформлении кредитной карты в корне неправильно. Как и у любого кредитного предложения, у данного кредитно-финансового инструмента есть ряд недостатков.

Во-первых, процентные ставки по кредитным картам традиционно выше ставок по потребительским кредитам. Разница может достигать 5, а то

и 10 или 15 процентных пунктов.

Годовые процентные ставки по кредитным картам в разрезе кредитно-финансовых институтов в России следующие (рисунок).

Рисунок – Годовые процентные ставки по кредитным картам в разрезе кредитно-финансовых институтов в России, % [3]

Процентная ставка зависит от многих факторов. Один и тот же банк, может предоставить кредитные продукты по индивидуальным условиям. Главное помнить, что процент возвращается лишь по факту потраченной суммы со счета. Возврат средств осуществляется двумя способами: по инициативе заемщика или по праву банка. В первом случае, клиент сам вносит денежные средства на счет. Во втором случае, банк автоматически списывает необходимую сумму со счета клиента. Такой способ часто используется, когда клиент получает заработную плату в данном банке или имеет активный расчетный счет.

Во-вторых, за выпуск и годовое обслуживание карты в большинстве случаев придётся заплатить комиссию. Да и снятие наличных в банкомате повлечёт за собой дополнительные расходы в виде все тех же комиссий, которые могут составлять до нескольких процентов от суммы снятых средств. К тому же, льготный период кредитования в ряде банков может не распространяться на снятие наличности [5].

В-третьих, кредитными картами необходимо пользоваться очень аккуратно, мошенничество в этой сфере пока никто не отменял. Ежегодно правоохранительные органы выявляют тысячи преступлений, связанных с кредитными картами.

Поэтому перед тем как оформить кредитную карту, лучше многократно подумать, насколько это действительно необходимо. И если

плюсы окажутся гораздо значительнее минусов, то дело остается только за выбором конкретного банковского предложения.

Использованные источники:

1. Банковские кредитные карты. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/kreditnyie_kartyi/ (дата обращения 01.12.2016).
2. Бекасов, Ш. Кредитные карты: удобство или ловушка? / Ш. Бекасов // Наука и жизнь. –2012. - № 1. –С. 62-66.
3. Выбор кредитной карты, ее преимущества, недостатки и процентные ставки. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://menspassion.ru/kreditnaya-karta-ili-syr-v-myshelovke/ (дата обращения 01.12.2016).
4. Кредитная карта: плюсы и минусы. – [Электронный ресурс]. –Режим доступа:http://www.sravni.ru/karty/info/kreditka-v-karmane-plyusy-i-minusy/ (дата обращения 01.12.2016).
5. Чумаров, С.А. О понятии банковской карты / С.А. Чумаров // Российский юридический журнал. – 2009. - № 2. –С. 196-200.

УДК 336.74

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Тозлиян Д.А.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье раскрыты пути оптимизации денежного обращения в России, а именно: выявлены проблемы денежного обращения; обозначены пути стимулирования денежного обращения, такие как разработка и реализация долгосрочной федеральной программы развития системы безналичных расчетов в национальной экономике; стимулирование развития системы безналичных расчетов с использованием платежных карт; создание единой государственной платежной системы и централизация обработки наличных денежных средств.

Ключевые слова: денежное обращение, агрегат, безналичные расчеты, банковский расчетный чек, регулирование, денежно-кредитная политика.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences, associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Tozliyan D.A.
3th year student of the Faculty «Tax and taxation»
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

OPTIMIZATION OF CASH CIRCULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: This article describes ways of optimizing cash circulation in Russia, namely: identified problems of monetary circulation; the ways of stimulating the circulation of money, such as the development and implementation of long-term Federal programs of development of cashless payments in the national economy; stimulation of development of system of cashless payments using payment cards; establishment of a single state payment system and the centralized handling of cash.

Keywords: the circulation of money; money supply, Bank transfer, Bank cheque, regulation, monetary policy

Внешние и внутренние условия экономики России весьма неустойчивы и подвергаются постоянным изменениям, поэтому проведение денежно-кредитной политики Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) осложняется рядом проблем. Если основываться на современных показателях состояния сферы денежного обращения, то можно увидеть, что на современном этапе не происходит снижения доли наличного денежного обращения в пользу безналичных расчетов, так как в течение длительного периода этот показатель составляет 32-36 % в структуре денежной массы (денежный агрегат М2) [6].

Подобное состояние денежной сферы, характеризующееся преобладанием в ее структуре именно денежной наличности в ущерб безналичным расчетам и платежам, зависит от особенностей ведения экономической деятельности в России, слабого уровня развития платежно-расчетной инфраструктуры, а также нормативно-правового регулирования сферы безналичного денежного обращения. Крайне негативное влияние оказывает планомерное понижение скорости обращения денег по денежному агрегату М2. По статистическим данным, скорость обращения денег уменьшается ежегодно на 10-11,5 % [1]. Данный факт объясняется тем, что в стране замедляется экономическая активность в процессах производства и реализации товаров, работ и услуг, а также происходит перенасыщение денежного оборота, который обслуживает производство и распределение продукции, наличными денежными средствами, которые, в свою очередь, просто не в силах обеспечивать высокую скорость обращения.

Проблемы денежного обращения нуждаются в принятии особенных мер по их ликвидации.

На наш взгляд, в сложившихся условиях необходимо разработать и утвердить долгосрочную федеральную программу развития системы безналичных расчетов в национальной экономике. Главной задачей данной программы станет рациональное и сбалансированное развитие форм и видов безналичных расчетов населения, а также снижение удельного веса расчетов при помощи наличных денежных средств. Без принятия на федеральном уровне данной программы, сокращение отстающего развития платежной системы РФ от развитых передовых стран в области развития системы денежного обращения, будет весьма затруднительным. Также реализация предлагаемой программы в полном объеме невозможна без проведения экономических и правовых мероприятий.

Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) должен прилагать максимальные усилия для сокращения доли наличного обращения в структуре денежных расчетов и платежей, и стимулирования развития системы безналичных расчетов. Мы считаем, что дальнейшее развитие безналичных платежей в сфере личного потребления, в частности, возможно при достижении следующих условий:

- усовершенствования нормативной базы, которая, в свою очередь, регламентирует операции по выпуску и обращению электронных средств платежа;
- развитие инфраструктуры использования безналичных денежных платежей;
- обеспечения наличия систем безопасности для проведения электронных платежей;
- внедрение и повышение основ финансовой грамотности населения Российской Федерации.

По оценкам финансовых экспертов, к концу 2016 года ожидается увеличение доли наличных денег в обращении в 4,5-5 раз по сравнению с 2008 годом, в котором доля наличных расчетов по оплате товаров и услуг в общем объеме совершаемых операций с использованием платежных карт составляла всего лишь 10,2% [5]. Из указанных данных можно сделать вывод, что в нашей стране использование банковских карт предназначено в большей степени лишь для выдачи заработной платы и не способствует развитию безналичной оплаты товаров и услуг.

Первоначальной мерой по развитию безналичного обращения может служить расширение использования практики безналичных расчетов граждан с использованием расчетных чеков.

Чтобы реализовать данный проект нужно обеспечить определенную экономическую привлекательность чеков как платежного средства. Это можно достигнуть при частичном или полном освобождении от налога на добавленную стоимость (НДС), при покупке товара и услуги с помощью указанного вида чеков.

При вводе в оборот банковских расчетных чеков станет возможным сокращение объема бумажных и металлических рублей в структуре

денежного обращения, уменьшение расходов по инкассации и издержек Банка России на обслуживание денежного обращения. При использовании расчетных чеков в обороте торговой сети возможно сокращение потребности в наличных деньгах и создание условий для уменьшения влияния криминальных структур в сфере налично-денежного обращения [4].

Клиентская кредитовая чековая система означает вовлечение Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) в роли главенствующего составляющего инвестиционного процесса. При зачислении чеков на счет, коммерческий банк автоматически кредитуется Центробанком на сумму полученного чека на срок обработки и предъявления этого чека к оплате в банк, который выдал чек. После оплаты чека Центральный Банк возвращает себе выданную сумму кредита из банка, который оплатил чек [6].

Такой механизм в сфере кредитования образует процесс безналичной денежно-кредитной мультипликации. Результатом такого процесса является увеличение денежной массы не за счет их эмиссии центральным банком в наличной форме, имеющей, как следствие, повышение темпов инфляции.

По мнению авторов, создание единой государственной платежной системы, доступной для понимания большинства граждан, может быть еще одним способом оптимизации денежного обращения в Российской Федерации.

Основным препятствием при реализации системы расчетов и платежей с использованием пластиковых карт являются существенные затраты на образование и развитие инфраструктуры их обслуживания. Таким образом, снизить до нуля несовместимость уже существующих региональных расчетных систем за счет модернизации инфраструктуры под определенные стандарты, которые существуют в регионах, не является возможным [2].

Исходя из этого, мы предлагаем создать унифицированную социальную карту, которая способна функционировать по параметрам совместимости с уже существующей в регионах инфраструктурой

Еще одной из главных задач Центрального Банка Российской Федерации, направленной на оптимизацию структуры денежного обращения в стране, является сокращение затрат, которые связаны с обработкой денежной наличности. Внедрение автоматизированной системы пересчета денег и проверки их подлинности решит такие проблемы как увеличение себестоимости обработки наличности за счет использования ручного труда, рост заработной плат банковского персонала и стоимости технических средств, обслуживающих операции с денежной наличностью

Одним из главных направлений совершенствования платежной системы Российской Федерации на современном этапе является стратегия развития национальной системы платежных карт (НСПК).

Целями развития НСПК являются обеспечение эффективного, бесперебойного и доступного оказания услуг по переводу денежных средств в Российской Федерации с использованием национальных и международных

платежных инструментов в условиях конкуренции с существующими платежными системами, повышение доверия пользователей к безналичным расчетам.

Основными задачами, требующими решения для достижения указанных целей, считаются построение национальной операционно-независимой платформы для обработки операций, осуществляемых с использованием международных платежных карт и национальных платежных инструментов на территории Российской Федерации, а также организация операционного, процессингового и клирингового взаимодействия между участниками рынка по осуществлению ими денежных переводов с использованием международных платежных карт и национальных платежных инструментов, и обеспечение эмиссии национальных платежных инструментов [5].

Таким образом, приоритет безналичных расчетов и платежей, в т.ч. с использованием платежных карт и расчетных чеков является важным фактором в поступательном развитии экономики страны, значительно снижающим долю наличности в денежном обращение.

Использованные источники:

1. Анализ динамики денежного обращения в России // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XXXI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2016. – №2 (31) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2(31).pdf. – 18.11.2016

2. Антонов, Н.Г Денежное обращение, кредит, банки: учебник / Н.Г. Антонов. – М.: Инфра-М, 2015. – 500 с.

3. Денежная система М2: РосБизнесКонсалтинг - 30.11.2016 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://quote.rbc.ru/macro/indicator/1/181.shtml – 06.12.2016.

4. Короткевич, А.И. Деньги, кредит, банки: ответы на экзаменационные вопросы. – 3-е изд., перераб. и доп. / А.И. Короткевич – Минск : ТетаСистемс, 2011. – 120 с.

5. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки: учебник для студентов вузов по экон. специальностям. – 7-е изд., пер. / О. И. Лаврушин. – Финансовая акад. при Правительстве РФ – М. : КНОРУС, 2008. – 348 с.

6. Основные показатели оборота валютного рынка Российской Федерации: Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=finr. –18.11.2016.

7. Развитие системы безналичного расчета в России // РИА Новости Россия. - 27.09.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.nspk.ru/about/investor-relations/strategy/ – 06.12.2016.

8. Чернышов, П. Г. Система рыночно-государственного регулирования аграрной экономики: 79-я ежегодная научно-практическая конференция СтГАУ «Аграрная наука – Северо-Кавказскому федеральному округу» / П. Г. Чернышов, А. С. Безлепко, Т. Г. Гурнович – Ставрополь: Альфа-Принт,

2011. – 15 с.

УДК 336.77

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Ильинова С.М.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
университет имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы потребительского кредитования в России на современном этапе и влияние существующих проблем на условия кредитования. Статья позволяет определить значимость потребительского кредитования для антиципации доходов населения. Кроме того, предложены некоторые меры, которые целесообразно предпринять для преодоления существующих проблем.

Ключевые слова: потребительский кредит, развитие, кредитная система, национальная экономика.

Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Ilinova S. M.,
student of 3rd year of the Faculty of "Taxes and taxation"
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

PROBLEMS AND PROSPECTS OF CONSUMER LENDING IN RUSSIA

Abstract: This article deals with the problems of consumer lending in Russia at the present stage and the impact of existing problems in the credit conditions. Article to determine the significance of the consumer lending for anticipation incomes. In addition, it proposed some measures that it is advisable to take to overcome the existing problems.

Keywords: consumer credit, the development, the credit system, the national economy.

В современных условиях подавляющее большинство российских граждан имели опыт обращения в банки с целью использования потребительских кредитов. Потребительский кредит — одна из наиболее удобных на сегодняшний день для физических лиц форм кредитования.

Потребительское кредитование в России развивалось стремительными темпами, количество клиентов банков росло со все возрастающей скоростью, однако в последнее время ситуация начала меняться [1].

Это связано с тем, что российская кредитная сфера не имеет достаточного развития. Многие проблемы потребительского кредитования оказывают негативное влияние на этот сектор. И перечень таких проблем весьма очевиден. Но решение для них пока не найдено. По причине этого, рынок кредитов сейчас испытывает стагнацию.

К числу явных проблем, с которыми сталкиваются российские банки в организации потребительского кредитования сегодня, можно отнести:

- финансовый кризис последних лет и его рецессия;
- проблемы с трудоустройством населения страны, а, следовательно, и низкий уровень доходов граждан;
- минимум прогрессивных кредитных программ, предлагаемых кредитно-финансовыми институтами на рынке потребительского кредитования;
- завышенные ставки по кредитам, обусловленные негативными тенденциями в развитии макроэкономических процессов;
- отсутствие отлаженного механизма работы с должниками по взысканию платежей.

Можно с уверенностью говорить, что основной проблемой потребительского кредитования в России является достаточно высокая стоимость кредитов. Минимальные процентные ставки по потребительским кредитам колеблются от 13,5 до 69 % годовых, но средний показатель составляет около 25 % [7]. Задачей банков в данной ситуации является снижение уровня данного процента и усовершенствование системы кредитования в целом.

Следствием высоких ставок является то, что процент невозвратов по кредиту увеличивается. Сумма задолженности физических лиц в июле 2016 года составляла 10,5 трлн. руб.; лишь 2 % кредитов выдано в иностранной валюте. Тремя годами ранее, по состоянию на 01 июня 2013 года, объем задолженности населения составлял 8,5 трлн. руб. Задолженность юридических лиц превышает задолженность частных клиентов в 2,7 раза и составляет 28,4 трлн. руб. [8].

Именно наличие недобросовестных заемщиков приводит к финансовым рискам банков и становится преградой на пути безрисковой выдачи потребительских кредитов. Для решения данной проблемы необходимо проводить своевременный мониторинг кредитной надежности заемщика, который позволит оценивать кредитные риски уже на этапе рассмотрения заявки клиента [3].

Еще одна сложность состоит в отсутствии достоверных сведений о доходах заемщика в связи с тем, что доходы могут не декларироваться в полном объеме. Это, так называемые зарплаты «в конвертах», которые большинство работодателей выплачивают своим сотрудникам. Отсутствие

прозрачности доходов заемщика не позволяет кредитному эксперту достоверно рассчитать сумму выдаваемого кредита и тем самым повышает риск банка.

Во многом на снижение темпов роста потребительского кредитования влияет недоверие заемщиков к банкам из-за их недобросовестности. Это проявляется в оформлении кредитными организациями кредитных договоров, которые содержат скрытые комиссии, платежи или штрафные санкции, не оглашающиеся их сотрудниками при заключении договоров потребительского кредитования. Как результат, заемщику приходится выплачивать по такому кредиту суммы, значительно превышающие заявленные изначально, что формирует у населения отрицательное отношение к кредитным структурам и ко всей системе потребительского кредитования в целом [2].

Также большинство из предложенных заявок по кредитованию оказываются нереализованными в связи с неоперативностью или достаточной жесткостью банковских условий, предъявляемых к потенциальным заемщикам, а также к вариантам кредитного обеспечения.

Все эти факторы ослабляют эффективность функционирования сферы потребительского кредитования. И решение их возможно только при комплексном подходе. Для этого стоит модифицировать законодательную базу этой сферы в направлении ее адекватного приложения к складывающимся обстоятельствам. Также большую роль играет и сырьевая экспортоориентированность экономики. Доход только от энергоресурсов не позволяет динамично развиваться всей стране в целом и банковской кредитной сфере в частности [5].

Несмотря на существующие проблемы российского кредитования, данный рынок постепенно развивается. Так, за последние 7 лет потребительский кредит стало оформить намного проще, чем раньше. Банки быстрее рассматривают заявки, обрабатывают информацию, рассчитывают сумму займов и т.д.

Также на рынке стало появляться большое количество новых банков. Они составляют конкуренцию крупным государственным компаниям. А это, соответственно, дает заемщикам широкий выбор предлагаемых кредитных программ со стороны разнообразного круга финансово-кредитных институтов, выступающих в качестве кредиторов. Также сформированы программы лояльности в рамках партнерства и сотрудничества банков и компаний реального сектора экономики [9].

Перспективы потребительского кредитования в России свидетельствуют о том, что наиболее рентабельным считается выдача потребительских кредитов под приобретение дорогостоящего ликвидного имущества. Дополнительные затраты не только времени, но и денежных средств являются незначительными при сравнении с суммой выдаваемого кредита, а спрос на них является достаточно стабильным. Период, на который осуществляется кредитование, не позволяет данному имуществу

обесцениваться при его эксплуатации, а возможность использования приобретаемой вещи в кредитный период дает заемщикам возможность оформить страхование в случае увеличения цен на такую продукцию [4].

Решение проблем потребительского кредитования может быть осуществлено путем разработки необходимых внутрибанковских положений, а также увеличения пристального внимания к достаточно новым кредитным формам, например, таким как овердрафт или кредитование при использовании пластиковых карт. Также банкам следует чаще уделять внимание маркетинговым исследованиям для определения потребностей населения в новых вариантах кредитования.

Необходимо осуществлять внедрение современных банковских информационных технологий управления бизнес-процессами, документопотоками и интеллектуальных автоматизированных систем принятия решений. Банковские инновации представляют собой не только создание и использование новых продуктов и услуг, но и диверсификацию предоставляемых услуг, применение современных инфокоммуникационных технологий, которые предоставляют клиентам банка уникальные возможности максимально удовлетворить их потребности в получении банковских услуг. В результате внедрения новшеств появляются такие принципиально новые товары и услуги с потребительской ценностью, которые являются весьма значимыми для коммерческого успеха деятельности банка [6].

Таким образом, чтобы решить проблемы потребительского кредитования необходимо подходить к ситуации комплексно. Лишь после устранения существующих препятствий и совершенствования кредитной системы можно говорить о дальнейшем развитии и тенденциях к росту потребительского кредитования в России.

Использованные источники:

1. Веселова, А. Д. Проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в РФ / А. Д. Веселова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6. – С. 100-103.

2. Гарипова, З. Л. Инфраструктура банковского потребительского кредитования / З.Л. Гарипова, А.А. Белова // Финансы и кредит. — 2011. — № 42. – С. 8-18.

3. Горелая, Н. В. Основы банковского дела: учеб. пособие / Н. В. Горелая, А. М. Карминский / под ред. А.М. Карминского. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. - 272 с.

4. Ермаков, С.Л. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития / С.Л. Ермаков, Ю.А. Малинкина // Финансы и кредит. - 2013. - № 21. – С. 24-32.

5. Жуков, Е.Ф. Банковское законодательство: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Ф. Жуков, Е.Б. Стародубцева, О.М. Маркова; под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2014. – 240 с.

6. Информационное агентство «Финмаркет» [Электронный ресурс] –Режим

доступа: http://www.finmarket.ru/. (дата обращения: 13.11.2016).
7. Потребительский кредит 2016: нюансы оформления и процентные ставки // Комсомольская правда. – 27.09.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kp.ru/guide/potrebitel-skii-kredit.html. (дата обращения 13.11.2016).
8. Сколько всего кредитов выдано российскими банками // Банковская бизнес-школа «ПрофБанкинг». – 27.07.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.profbanking.com/blitz-answer/76-credit-banks.html. (дата обращения 13.11.2016).
9. Хахонова, Н.Н. Потребительское кредитование: тенденции и практика / Н. Н. Хахонова // Учет и статистика. – РГЭУ, 2010. - №14. – С. 354.

УДК 339.13.024

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Корсакова М.О.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: Данная статья посвящена проблемам ипотечного кредитования и их влиянию на условия кредитования. Рассмотрены факторы, препятствующие развитию ипотечного кредитования в России, и предложены направления решения существующих проблем для дальнейшего становления и развития ипотечного кредитования в России в целях решения социальной нестабильности по обеспеченности населения страны жильем.

Ключевые слова: ипотечный кредит, рынок жилья, залог и залоговый механизм, государственная политика, процентная ставка.

Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Korsakova M.O.,
3th year student of the Faculty «Tax and taxation»
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

PROBLEMS OF MORTGAGE LENDING IN RUSSIA AND SOLUTIONS

Abstract: This article deals with the problems of mortgage lending and their impact on credit conditions. The factors impeding the development of

mortgage lending in Russia and suggested ways of solving the existing problems for the further formation and development of mortgage lending in Russia in order to address social instability for the country's population of housing security.

Keywords: mortgage, housing market, mortgage and guaranty mechanism, public policy, interest rate.

Несмотря на то, что в 2014 году ипотечный рынок пошел на спад, благодаря грамотной государственной политике, предложившей пути решения проблемы, ипотечное кредитование в России продолжило свое развитие. Согласно данным статистики за 2015 год, лишь 10% россиян владеют собственным жильем, и только 1% граждан может позволить себе приобрести жилую недвижимость самостоятельно без привлечения заемных средств [3].

В данной ситуации ясно, что большинство россиян ищут пути решения жилищной проблемы, и тогда ипотека становится взаимовыгодной программой, как для населения, так и для государства. В условиях нестабильной экономики система ипотечного кредитования в России только набирает обороты, и совершенно естественно, возникают различного рода проблемы развития кредитования и ипотеки, которые необходимо оперативно решать. Но прежде чем искать пути решения любой проблемы, необходимо сначала найти причины ее возникновения.

Специалисты выяснили, что ипотека в нашей стране развивается, но пока еще не заняла того места, которое смогло бы помочь населению в решении жилищной проблемы. По их мнению, происходит это по ряду причин, среди которых можно выделить основные:

- низкая платежеспособность населения;
- высокий уровень инфляции;
- высокая стоимость ипотечных кредитов;
- монополизация рынка кредитования;
- недостаточное количество социальных ипотечных программ [5].

Рассмотрим суть каждой из существующих проблем более подробно.

Недостаточный уровень дохода населения, и вытекающая из этого, низкая платежеспособность – это основные проблемы медленного развития ипотеки в РФ. По оценкам Минэкономразвития РФ, произведенным в период с марта 2014 по март 2015 гг., даже на самых выгодных условиях кредитования, лишь 10% населения нашей страны могут позволить себе взять ипотеку. При этом в улучшении жилищных условий нуждаются свыше 60% граждан. Значительно ухудшают положение «серые» зарплаты, но дело не только в этом. Сегодня банки выдают кредиты, учитывая и скрытые доходы населения. Но даже на этих условиях кредитная организация выдаст ипотечную ссуду только в том случае, если размер ежемесячного платежа составит не более 40% семейного дохода заемщика. И желая получить ипотечный кредит, многие заемщики указывают завышенные доходы, не соответствующие реальности, а потом сталкиваются с невозможностью

выплат по кредиту. Чтобы быть способным вносить ежемесячным выплаты по ипотеке и при этом поддерживать оптимальный уровень жизни своей семьи, семейный бюджет должен превышать средний уровень дохода семьи в 2-3 раза. У данной проблемы нет иного пути решения, кроме как повышение благосостояния граждан РФ [4].

Несмотря на то, что в последние годы уровень инфляции в России значительно снизился, на фоне стабильной экономики других развитых стран, он все еще остается на достаточно высоком уровне, и лишает возможности желать лучшего. В результате высокого уровня инфляции для банков стоимость привлечения средств не снижается. У кредитных организаций на фоне инфляционных проблем возникают другие взаимосвязанные трудности:

- с одной стороны, вкладчики из-за нестабильности экономики не хотят рисковать своими деньгами, и не держат свои средства на депозитах, ставки которых ниже инфляции;
- с другой стороны, доходы потенциальных клиентов банка растут медленнее, чем уровень инфляции;
- с третьей стороны, из-за малого числа вкладчиков снижается уровень услуг по ипотечному кредитованию [1].

Таким образом, ипотека развивается не как массовый продукт, а как предложение лишь для отдельных категорий населения со стабильной работой и высоким уровнем дохода. Путь решения – бороться с инфляцией и повышать уровень экономики.

Из двух предыдущих причин недостаточного развития ипотеки в России, вытекает еще одна, не менее важная, проблема жилищного кредитования в нашей стране – это высокие процентные ставки по ипотеке. В 2016 году стоимость ипотечного кредитования взлетела до 20%. Переплата по ипотеке при таких показателях будет очень большой и может доходить до 200%, если заемщик оформит ссуду на 25-30 лет [4].

Снизить стоимость ипотеки, то есть уменьшить процентные ставки финансовым учреждениям не позволяет высокая стоимость привлечения ресурсов – проценты по депозитам должны быть не меньше уровня инфляции, чтобы вкладчикам было выгодно хранить денежные средства в банке. То есть та же ситуация по кругу, о которой мы говорили, освещая проблему инфляции. Соответственно с ростом процентов по депозиту, растут ставки и по жилищным займам. Правительство РФ предложило временные пути решения проблемы: снижение ставки по ипотеке до 13% за счет государственного субсидирования ипотечных кредитов, и рассматривается возможность снижения ставки до 12% [4]. Однако это лишь временное решение, полностью искоренить проблему поможет лишь существенное снижение темпов инфляции в России.

К сожалению, до сих пор рынок первичного жилья непрозрачен. В России очень мало строительных компаний, занимающихся возведением многоквартирных жилых домов. Отсутствие здоровой конкуренции между

застройщиками приводит к искусственному повышению и удержанию высоких цен на жилую недвижимость. Руководители строительных компаний, желая получить большую прибыль, лишают рядовых граждан возможности приобрести жилье на первичном рынке. В свою очередь, кредитные организации, которые предоставляют жилищные займы, также напрямую зависят в разработке ипотечных программ от цен, диктуемых монопольными строительными компаниями. Данную проблему можно решить, только снизив цены на недвижимость в новостройках. А цены на жилье на первичном рынке автоматически снизятся, когда рынок долевого строительства перестанет быть монополизированным, когда у застройщиков появится конкуренция [6].

Чтобы поддержать новые организации, которые будут специализироваться на строительстве жилых многоквартирных зданий, необходимо создавать льготные условия для развития этого перспективного направления бизнеса. Лишь тогда ипотека на первичном рынке станет дешевле и привлекательнее для рядового населения нашей страны.

Ипотечные кредиты, помимо решения жилищной проблемы, являются инструментом решения различных социальных задач. Правительство РФ разработало целый ряд льготных ипотечных программ для военнослужащих, молодых семей, работников полиции и МВД, молодых специалистов, ученых и учителей. Однако, как показывает практика, все эти программы требуют существенных доработок. В скором времени государство должно разработать аналогичные программы для молодых врачей и многодетных семей. Пока что эти социально незащищенные категории граждан вынуждены оформлять ипотеку на общих условиях. Для населения программы льготного ипотечного кредитования, безусловно, являются существенной помощью. А вот банки вовсе не заинтересованы в появлении социальных программ, так как такие займы не являются для них рентабельными. Кредитные организации предлагают льготные ипотечные кредиты только при условии, что государство компенсирует финансовые потери от льгот, предоставленных заемщику. Поэтому данным категориям граждан остается надеяться только на государственную поддержку [2].

Подводя итоги, можно сказать, что в России все еще более чем предостаточно проблем, мешающих активному развитию ипотеки. А решение проблем ипотечного кредитования – это комплексная задача, затрагивающая различные сферы экономики, политики, социального, строительного и миграционного сектора, развитие банковских продуктов и многое другое. Решить все эти проблемы оперативно не получится, для этого необходимо длительное время. Однако будущее жилищного кредитования в России выглядит довольно оптимистично, и рано или поздно экономика нашего государства обязательно дойдет до того уровня, когда ипотечное кредитование в равной степени будет выгодно и банкам, и широкому кругу населения.

Использованные источники:
1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию: Аналитика и статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ahml.ru/ (дата обращения: 28.11.2016)
2. Кочеткова, А. А. Новые возможности развития ипотечного кредитования в России / А.А. Кочеткова // Проблемы экономики и менеджмента. - 2015. - № 5 – С. 45.
3. ООО "РУСИПОТЕКА" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rusipoteka.ru/ (дата обращения: 28.11.2016).
4. Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://government.ru/news/11716/ (дата обращения: 28.11.2016).
5. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование: учебное пособие / И.А. Разумова. — СПб.: Питер, 2006. – 208 с.
6. Шингалин, А. Г. Новые тенденции развития жилищного строительства в условиях социально ориентированной рыночной экономики / А.Г. Шингалин // Современные научные исследования и инновации. - 2014. - № 8. - С. 27–31.

УДК 336.77

Зиниша О. С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Мешлок С. Ю.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Аннотация: В статье авторами рассматривается классификация видов автокредитов; проанализирована динамика их выдачи отечественными кредитно-финансовыми институтами за период 1 кв. 2015 г. - 1 кв. 2016 год; рассмотрены основные проблемы в сфере автокредитования в России и предложены пути их решения.

Ключевые слова: автокредит, кредитный риск, процентная ставка, транспортное средство, рынок ссудных капиталов.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences, associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Meshlok S. Yu.
3-th year student of the Faculty «Tax and taxation»
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

CONTEMPORARY ISSUES CAR LOANS IN RUSSIA

Abstract: the article deals with the classification of types of loans; analyze the dynamics of their issuance by domestic financial institutions for the period Q1 2015 - Q1 2016; the main problems in the field of auto loans in Russia and the ways of their solution.

Keywords: car loan, credit risk, interest rate, means of transport, the market of loan capital.

Автокредит - кредит, предназначенный для физического лица на покупку транспортного средства. Система автокредитования является быстро развивающейся отраслью, в связи с чем появился избыточный спрос на продукты автокредитования, предоставляемые кредитно-финансовыми институтами [3].

В настоящее время существует несколько видов автокредитования, а именно:

1. классический автокредит;
2. экспресс – автокредитование;
3. факторинг;
4. кредит без первоначального взноса;
5. buyback;
6. trade – in [3].

Каждый вид автокредитования имеет свои специфические особенности, и потенциальный покупатель выбирает, какие условия ему больше подходят: классический автокредит, в котором первоначальный взнос составляет около 10%, максимальный срок кредита, но более долгое рассмотрение заявки на получение кредита (3- 5 календарных дней), или экспресс – кредитование, когда заявка на кредит рассматривается в пределах одного часа, но первоначальный взнос значительно высок, и составляет около 30% от стоимости автомобиля [4].

Средняя процентная ставка по автокредиту в Российской Федерации по состоянию на 2016 год составила 15 – 19 % годовых [2]. Нельзя не отметить, что данный показатель значительно меньше, чем в 2015 году.

На мировом рынке автокредитования несомненными лидерами являются США и Германия. Ежегодно автомобильный рынок в России увеличивается, тем самым увеличивается количество и объем предоставляемых автокредитов (рисунок).

Рисунок – Динамика выдачи автокредитов российскими банками за период 1 кв. 2015 г. - 1 кв. 2016 год, тыс. ед. [3]

Стоит заметить, что автокредитование является одним из самых востребованных банковских продуктов для населения в Российской Федерации. Несмотря на положительную динамику, как видно на рисунке, в системе автокредитования существует множество проблем.

В настоящее время самая главная проблема автокредитования – невозврат долга по кредитам. Все чаще банки стали сталкиваться с недобросовестными клиентами, а также мошенниками [4].

Конкуренция между банками - не менее важная проблема наряду с проблемой невозврата. Банки ведут борьбу за клиентов путем смягчения требований по пакету предоставляемых заемщиком документов.

Еще одной серьезной проблемой российского рынка автокредитования является мошенничество. Сейчас получить какую – либо выгоду стремятся все, не только клиенты, но и сотрудники автосалонов, банков и страховых компаний. Преимущественно механизмы автокредитования еще находятся в процессе разработки или совершенствования, поэтому некоторые потенциальные покупатели находят пути обмана.

Уровень мошенничества в сфере автокредитования, также как и в отрасли страхования относительно высок. Исходя из публичного отчета Альфа – Банка, 10% заявок на автокредит отклоняются по причине факта мошенничества [3].

На данный момент в России пристальное внимание направлено на совершенствование мер дополнительной безопасности банков, создаются базы данных заемщиков, которыми могут обмениваться банки между собой, проводится анализ и мониторинг мошеннических схем с целью их предотвращения в будущем.

Банки и автосалоны в перспективе планируют улучшать условия автокредитования для привлечения новых потенциальных заемщиков. Основными проблемами здесь по-прежнему остаются высокий процент

невозврата и мошенничества. Если сравнивать ситуацию прошлых лет на отечественном рынке автокредитов, то можно с уверенностью сказать, что идет уверенный и качественный рост, и на сегодняшний день автокредитование становится самым популярным видом потребительского кредитования.

Таким образом, в качестве направлений решения проблем в сфере автокредитования, можно предложить упорядочение базы залогового движимого имущества, каким являются автомобили, что поможет снизить риск продажи залоговых автомобилей на вторичном рынке без разрешения кредитора. Кроме того, необходимо обеспечить широкий доступ всех кредиторов к данным Пенсионного фонда и Федеральной налоговой службы России. Такие меры необходимы для получения кредиторами наиболее полной информации для оценки долговой нагрузки клиентов. А также сократить системные риски. Но без содействия государства в этом вопросе не обойтись.

Использованные источники:

1. Автокредитование в России [Электронный ресурс]: - Режим доступа: http://studbooks.net/511225/bankovskoe_delo/vidy_avtokredita, свободный. (Дата обращения 22.11.2016)
2. Процентные ставки по автокредиту [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://auto-lawyer.org/avtokreditovanie/procentnye-stavki-po-avtokreditu.html. (Дата обращения 22.11.2016)
3. Рейтинг российских автокредитных банков [Электронный ресурс]: - Режим доступа: http// www.sviaz-bank.ru/press-center/press/114/23997.html., свободный (Дата обращения 22.11.2016).
4. Скодтаев, Д.В. Современные реалии автокредитования / Д.В. Скодтаев // Альманах современной науки и образования. – М.: Издательство Грамота, 2011. - № 10 (53).- С. 120-123. ISSN 1993-5552.

УДК 336.77:343.53

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Тихонова Л.А.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

МОШЕННИЧЕСТВО В КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация*:* В статье рассматриваются преступления в кредитно – банковской сфере в Российской Федерации и пути совершенствования методов борьбы с мошенничеством в данной сфере.

Ключевые слова: мошенничество, преступление, кредитование,

кредитно-банковская сфера, финансовые ресурсы, денежные средства, банк, банковская система, кредит.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences, associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Tikhonova L.A., student of 3rd year of the Faculty of "Taxes and taxation"
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar

FRAUD IN CREDIT AND BANKING SECTOR

Abstract: The article discusses the crimes in credit and banking sphere in Russian Federation and ways of improving the methods of combating fraud in this field.

Keywords: fraud, crime, lending, credit and banking, financial resources, cash, bank, banking system credit.

На современном этапе развития экономики, общества и государства в целом, кредитно-банковская сфера имеет существенное значение в обеспечении устойчивого функционирования денежной системы, а также хозяйственного комплекса страны [1]. Банковская система является важнейшей составляющей кредитно-финансовой сферы Российской Федерации, в связи с чем вопросам ее развития уделяется приоритетное значение [3].

В 2005 г. система кредитования стала активно развиваться, именно тогда банки стали выдавать кредиты различного характера, такие как, прежде всего, потребительского значения: автокредит; ипотека; кредит на приобретение бытовой техники; и т.п. [3].

Банковская сфера на современном этапе ее развития является одним из самым криминальных элементов кредитно-финансовой сферы. В соответствии с частью 1 статьи 159.1 Уголовного Кодекса Российской Федерации, «мошенничество в сфере кредитования – это хищение денежных средств, с использованием ложных или недостоверных сведений, предоставляемых в банк» [6].

По мнению Карпович О.Г., преступления в кредитно-финансовой сфере – это общественно опасное деяние, влияющее на всю экономику страны в общем [1].

Совершенствование методов борьбы с преступлениями в данной отрасли будут служить гарантией стабильного функционирования финансовой системы страны [3].

В 2007 г. в России начались первые крупные хищения в кредитно – банковской сфере, суммы которых достигали миллионов долларов. Ссылаясь на некоторые пробелы в законодательстве и несовершенства программного обеспечения, мошенникам удалось украсть в сфере интернет - банкинга 446

млн. долл. [5].

Статистика о структуре денежных средств за 2013 г., которые были похищены в кредитно – банковской сфере, представлена наглядно на рисунке.

Рисунок – Статистика мошенничества в кредитно-банковской сфере в Российской Федерации за 2013 г., % [5]

В истории человечества было зафиксировано множество случаев масштабных хищений денежных средств, такие как известный прецедент мошенника Джерома Кервеля, который смог украсть у банка 7,14 млрд. долларов, или японец Тошихиде Игучи, который торговал на бирже государственными казначейскими обязательствами США, ущерб от действий которого составил 1,1 млрд. долларов. Но самым крупнейшим мошенничеством в истории человечества можно считать крах Bank of Credit and Commerce International в 1991 году. Главы банка Ага Хасан Абеди и Суалях Накви нанесли ущерб банку больше, чем в 10 млрд. долл. [5].

Несмотря на то, что в настоящее время мошенничество в кредитно - банковской сфере стало частым и достаточно заурядным явлением, это не значит, что банки должны смириться с ним. Постепенно внедряются методы, которые позволяют выявить и предотвратить мошенничества. Эти методы активно используют банки. Изучение способов мошенничества позволяет определить преступные технологии и помогает в дальнейшем бороться с преступностью в кредитно - банковской сфере.

В качестве направлений совершенствования методов борьбы с мошенничеством в кредитно – банковской сфере, актуальных на современном этапе, предлагаем следующие.

Во-первых, на наш взгляд, необходимо создание общих глобальных правовых предпосылок для борьбы с кредитно–банковским мошенничеством на уровне международного сообщества.

Во-вторых, целесообразным и своевременным представляется совершенствование правовой основы деятельности служб безопасности кредитных организаций.

В-третьих, необходимо включение специальных мер профилактики банковского мошенничества в программы борьбы с преступностью на международном, национальном и региональном уровнях.

В-четвертых, предлагаем разработать и внедрить механизм создания страхового фонда помощи жертвам банковского мошенничества.

В-пятых, считаем эффективным деятельность по созданию системы электронного оповещения клиентов банков о новых формах мошенничества в кредитно – банковской сфере и их отличительных признаках.

В-шестых, бесспорным представляется развитие международного сотрудничества в сфере борьбы с транснациональным банковским мошенничеством.

Использованные источники:

1. Карпович, О.Г. Правила квалификации преступлений, совершаемых в кредитно-финансовой сфере. Теория и практика применения [Электронный ресурс]: научно-практическое пособие / Карпович О.Г. – Электронные тестовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 183 с. - Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8775.-ЭБС«IPRbooks» , по паролю.

2. Лямин, Мошенничество в платежной сфере [Электронный ресурс]: бизнес-энциклопедия / Л.Лямин [и др.]. - Электронные текстовые данные.- М.: ЦИПСиР, 2016.- 352 с. - Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/41953.- ЭБС «IPRbooks», по паролю.

3. Олимпиев, А.Ю. Преступления в кредитно-банковской сфере. Общая характеристика, виды и методические рекомендации по их расследованию [Электронный ресурс]: учебное пособие / Олимпиев А.Ю. -Электронные тестовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 279 с.- http://www.iprbookshop.ru- ЭБС «IPRbooks», по паролю.

4. Седых, Ю.Н. Мошенничество в кредитно-банковской сфере / Ю.Н. Седых // Молодой ученый. - 2012. - №3. – С.190-192.

5. Славина, Н. Самые крупные банковские мошенничества в мире / Н. Славина [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.uznayvse.ru/interesting-facts/samyie-krupnyie-bankovskie-moshennichestva-v-mire.html, свободный.

6. Уголовный кодекс Российской Федерации: [принят Гос. Думой 13.06.1996 г. №63 – ФЗ: по сост. на 06.07.2016] Статья 159.1 Мошенничество в сфере кредитования (введена Федеральным законом от 29.11.2012 г. № 207 – ФЗ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/, свободный.

Зозулина Д.
студент очной формы обучения
Усова А.
студент очной формы обучения
направление подготовки 080100.62 Экономика
Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ БРЕНДОВОЙ ПРОДУКЦИИ

УДК. Маркетинговые исследования брендовой продукции являются актуальным направлением научных исследований и практической деятельности современных компаний. Маркетинговые исследования рынка позволяют разработать эффективную стратегию компании, установить индикаторы достижения целей, разработать и обосновать более оптимальные управленческие решения [1]. В большинстве случаев анализ предпочтений потребителей, определение их лояльности проводится в виде анкетирования [2]. Анкетирование - одна из основных разновидностей метода социологического опроса, при котором общение между исследователем и респондентом, являющегося источником желательной информации, опосредуется анкетой.

Анкетирование имеет такие достоинства как позволяет собрать необходимую информацию за короткое время; информация об исследуемом объекте, получаемая с помощью анкетирования, представляет массовую картину; полученные ответы являются индивидуальными мнениями респондентов, на которые не влияют ни личность интервьюера, ни его взгляды; для проведения анкетирования респондентам необязательно быть высококвалифицированными специалистами; респонденты дают более обоснованные ответы за счет уверенности в анонимности проводимых исследований и отсутствия исследователя; время и скорость заполнения анкеты подбираются респондентом самостоятельно в зависимости от своих личных качеств.

В качестве объекта исследования нами была выбрана брендовая продукция (iPhone) компании Apple. В опросе приняли участие 52 респондента в возрасте от 18 до 50 лет. Выборка квотировалась по возрасту. Квоты – равно наполненные. Метод сбора информации – интернет-опрос. Опрос проводился в 2016 году. Исследование показало, что 46 человек из 52 опрошенных полностью удовлетворены качеством используемого смартфона. И только 2 челоке полностью не удовлетворены (рис. 1).

Рис. 1. Удовлетворенность потребителей брендовой продукцией Apple

Больше всего потребителей iPhone (23 чел) на данный момент используют одну из новых моделей смартфона - 6,6+,6S и никто из опрошенных не приобрел еще для пользования iPhone 7,7+ (рис. 2).

Рис. 2. Предпочтение потребителей Apple

У большинства опрошенных пользователей (27 чел.) iPhone настоящий смартфон является вторым по счету и только уодного человека из 52 опрошенных настоящий iPhone является 4 по счету. 19 человек из общего числа опрошенных готовы покупать новый iPhone не чаще чем раз в 3-5 лет, а 10 человек готовы стабильно каждый год приобретать новый смартфон марки Apple . Для 32 человек из 52 опрошенных iPhone является удобным мобильным устройством; для 20 – модным аксессуаром. 23 человека из общей массы опрошенных готовы приобрести смартфон 6 серии не дороже, чем за 40 тыс.руб.,а 12 человек – материально не готовы к

приобретению данного мобильного утсройства. И, анализируя ответы респондентов на вопрос о наиболее ценной характеристики iPhone получаем, что большая часть пользователей данной модели смартфонов покупают их из-за высочайшего качества, но вместе с тем есть част людей (7 чел.), которые считают его подходящим по цене.

Самое большое количество человек (24) получают информацию о развитии рассматриваемой компании из средств массовой информации, и только 2 человека из всех респондентов регулярно заходят на сайт компании и изучают новости о новинках.

Из данных, отражающих половую принадлежность респондентов-пользователей iPhone получили, что 56 % опрошенных – представители женского пола и 44 % - мужского.

Рис.3. Возрастная структура потребителей

Большую часть опрошенных пользователей iPhone составляют люди в возрасте от 26 до 40 лет (25 чел.). Меньше опрошенных приходится на возраст до 18 лет. Согласно опросу, 50 % опрошенных женаты или замужем; и 50 % не женаты или не замужем. 33 человека ответили на поставленный вопрос так, что только они используют мобильное устройство данной модели и 19 человек ответил, что в основном у всех членов семьи смартфоны марки Apple. Из анализа уровня доходов опрошенных пользотелей iPhone видим, что больше всего пользователей имеют стабильный максимальных уровень дохода (26 чел.) и никто из людей с минимальным уровнем дохода не использует iPhone.

Использованные источники:

1. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 10. – С. 154-157

2. Прядко С.Н. Оценка факторов поведения потребителей на рынке образовательных услуг в маркетинговом планировании вуза//Научные ведомости БелГУ. -2010. -№ 19 (90). -Выпуск 16/1. -С. 80-87

УДК 338

Зубарева Ю. В., к.э.н.
доцент, заведующая кафедрой
«Экономики и организации с/х производства»
ГАУ Северного Зауралья
Россия, г. Тюмень

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: РОЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Статья посвящена вопросам повышения эффективности государственной поддержки АПК. Предложен вариант двухкомпонентного субсидирования аграрных предприятий. В статье приводятся положительные моменты использования данного механизма.

Ключевые слова: экономика предприятий, сельское хозяйство, государственная поддержка, целевые средства.

The article is devoted to questions of increase of efficiency of state support for agriculture. Offered the option of a two-part subsidy of agricultural enterprises. The article presents positive aspects of the use of this mechanism.

Key words: business Economics, agriculture, government support, trust funds.

Государственное регулирование сельского хозяйства - это сложный механизм, включающий инструменты воздействия на: доходы производителей, структуру сельскохозяйственного производства, аграрный рынок, социальную структуру села, межотраслевые и межхозяйственные отношения с целью создания стабильных экономических, правовых и социальных условий для развития сельского хозяйства.

Российский агропромышленный комплекс - самый крупный из основных (базовых) комплексов экономики страны. Точкой отсчета реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы можно считать 2008 год, а с 2013 года продолжение государственной программы «Основные направления развития агропромышленного комплекса на 2013 – 2020 годы», в которой предусмотрен ряд мероприятий по субсидированию российских сельскохозяйственных товаропроизводителей.

За достаточно продолжительный период анализируя государственную экономическую политику в сфере регулирования АПК можно сказать, что характерной ее особенностью стало преобладание мер поддержки над мерами защиты внутреннего рынка (многие виды агропродовольственной продукции и после 2002 года продолжали поступать в страну, практически не встречая значительных барьеров).

Практика субсидирования сельскохозяйственного производства в Тюменской области позволяет обозначить ряд теоретико-методологических

положений, которые направленны на более эффективное использование субсидий.

В условиях ожидаемого существенного сокращения объема государственной поддержки сельского хозяйства, еще более остро стоит задача наиболее эффективного их использования.

За 2013 - 2015 гг. на реализацию программы было выделено бюджетных ассигнований:

Год	Выделено, тыс. руб.	Освоено, тыс. руб.	% выполнения
2013	6938,5	6921,3	99,7
2014	5831,6	5737,2	98,4
2015	5152,7	4990,0	96,8
ИТОГО	17922,8	17648,5	-

Рис. 1 - Бюджетные ассигнования на реализацию программы за 2013 - 2015 гг.

Наблюдается снижение как абсолютных, так и относительных величин. В 2015 году выделено денежных средств на 1785,8 млн. рублей или на 25,7% меньше, чем в 2013 году. При этом в 2015 году сумма на реализацию программы составила 5152,69 млн. руб., освоено 4990,06 млн. руб., или 96,8% от запланированного объёма.

При осуществлении бюджетной поддержки агропромышленного производства, предлагаем рассмотреть двухкомпонентное субсидирование.

Рис. 2 - Двухкомпонентное субсидирование АПК

При этом что касается II компонента, целесообразно было бы направить на:

Рис.3 - Варианты направления субсидий

Как можно заметить, данный компонент субсидии предполагает гораздо меньшую степень свободы распоряжения средствами, нежели «классический» вариант. Положительным моментом является, во-первых, расходование данных средств происходит на конкретные цели, которые государстве считает приоритетными, и во-вторых аграрные предприятия самостоятельно решают «что производить», «для кого производить» и «как производить» (иначе говоря, «у кого приобретать все необходимое для производства»). Следовательно, предприятия не теряют свою хозяйственную самостоятельность, хотя пользуются государственным элементом поддержки.

Рассматривая потенциальных поставщиков основных средств (например, таких, как техника, оборудование, подрядные строительные организации), имеет смысл обратиться к выводу общей теории систем о том,

что существуют ситуации, когда максимум некоторой подсистемы делает невозможным достижение оптимума смежных подсистем и надсистемы в целом.

Другими словами, государственное регулирование и государственная поддержка АПК должны установить такой порядок использования II компонента субсидии, который способствовал бы достижению максимального эффекта для региональной экономики, а не только для сельского хозяйства или, тем более, его отдельных отраслей. В свое время предложенный Дж. М. Кейнсом [2] методологический подход «мультипликатора», можно заключить, что наиболее рациональным использованием II компонента субсидии является то, приведет к максимальному расширению спроса на поставляемые отечественной промышленностью средства производства и на строительные услуги российских подрядчиков.

Следовательно, необходимо установить, в процентах от общей суммы II компонента, нормативы использования средств субсидий на приобретение продукции:

Рис. 4 - Направления использования средств субсидий на приобретение продукции разных уровней

Подобное распределение средств II компонента гарантирует спрос со стороны агропредприятий на продукцию отечественной индустрии. А это в свою очередь позволит реанимировать процессы расширенного воспроизводства первой сферы агропромышленного комплекса (движения в ней, в свою очередь, окажет положительное влияние на российскую экономику в целом). Независимость аграрных предприятий от поставок импортной техники, позволит устойчиво развиваться сельским территориям и как следствие даст хороший импульс для развития отечественного машиностроения [3].

Основными положительными моментами предложенного варианта субсидирования аграрного производства по сравнению с общепринятой классической субсидией как компенсацией производственных издержек, является следующие:

Рис. 5 - Преимущества двухкомпонентного субсидирования

Государственное регулирование АПК - это система рычагов и стимулов, с помощью которых государство участвует в рыночных процессах на правах субъекта рыночных отношений, обеспечивая устойчивое развитие агропромышленного производства.

Использованные источники:

1. Государственная программа Тюменской области «Развитие промышленности, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности» до 2020 года.
2. Зубарева Ю. В. Особенности разработки федеральных целевых программ развития аграрного сектора экономики на региональном уровне. Агропродовольственная политика России, №5, 2016 с.69
3. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978. 469 с.
4. Бухарин Н.И. Путь к социализму. Избранные произведения. - Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1990. 494 с.

УДК 339.138

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Подосенова Ю.Г.
студент 4 курса
направление – экономика
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк

СЕГМЕНТАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
SEGMENTATION OF CONSUMERS

Аннотация: в статье сегментация потребителей рассмотрена как разделение на группы в соответствии с устойчивыми характеристиками и критериями.

Ключевые слова: сегментация потребителей, сегментация, клиенты, потребители, рынок, маркетинг.

Abstract: article considered as consumer segmentation division into groups in accordance with the criteria and characteristics resistant.

Keywords: consumer segmentation, segmentation, customers, consumers, market, marketing.

Сегментация потребителей — это разделение потребителей на группы в соответствии с устойчивыми характеристиками и критериями.

Необходимость деления обусловлена важностью оптимального выбора сегмента для позиционирования товара или услуг на рынке. Кроме того, такое деление играет важнейшую роль в построении эффективной системы продаж. В условиях конкурентного рынка правильная фокусировка на целевом потребителе и оптимальное распределение затрат на поиск, привлечение и удержание клиентов являются необходимыми условиями успешной работы компании.

В настоящее время многие компании отказываются от массового маркетинга, ориентируясь не на товары, а на целевую аудиторию. Ценовой маркетинг помогает находить лучшие рыночные возможности и предлагать нужные продукты / услуги для каждого сегмента. Работая в этом направлении, компании адаптируют свои товары, ценовую и ассортиментную политику, каналы распределения и рекламу так, чтобы соответствовать выбранной аудитории.

Рынки состоят из покупателей, которые имеют свои характеристики. Потребители имеют разные желания, возможности, место жительства, отношение к покупке, покупательские привычки. Каждый из этих параметров может служить критерием для выбора ниши на рынке.

Основными являются следующие признаки сегментации.

Объективные характеристики потребителя:

- демография (пол, возраст, социальный статус и пр.);
- география;

- демогеография.

Субъективные характеристики потребителя (психография):

- жизненные ценности;
- стиль жизни.

Товар / услуга:

- категория;
- бренд;
- модель, разновидность.

Потребление и/или покупка:

- время;
- место;
- обстоятельства (вместе с кем, в комбинации, с чем и пр.).

Потребности:

- функциональные;
- эмоциональные;
- социальные.

Целевыми клиентами считаются:

- соответствуют стратегии компании;
- способные удовлетвориться предложениями организации;
- взаимовыгодны для сотрудничества — они дают большую часть прибыли компании и получают максимально удовлетворяющий их товар и условия.

Часто целевых клиентов путают с ключевыми, а это далеко не одно и то же.

Ключевые (VIP) — самые крупные клиенты, которые имеют высокий потенциал покупок, отличаются сложным покупательским поведением (сложным алгоритмом принятия решения, огромным количеством).

Согласно определению Ф. Котлера, поведение потребителей – деятельность, направленная на получение, потребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними. Целью исследования поведения потребителей является описание и предсказание поведения различных групп людей в отношении реализации своих потребностей в товарах и услугах. Поведение потребителей сильно варьируется в зависимости от отрасли экономики.

Объектом авторского исследования является отрасль товаров и услуг ЗОЖ (здорового образа жизни). Анализ покупательского поведения на данном рынке изучался такими авторами, как Блэйр, Кларс, Купер и Гиббонс (1995), Норкросс и ДиКлементе (1994), Голдмэн (2011), Пилцер (2007), Сойер, Керр и Хоббс (2008), однако абсолютное большинство исследований касалось американского, европейского и азиатского рынков, на российском же рынке подобные исследования фактически отсутствуют.

На сегодняшний день индустрия ЗОЖ носит многоотраслевой характер, охватывая множество подотраслей мировой экономики:

производство натуральных продуктов питания и биологически-активных добавок (БАД), диетология, фитнес-индустрия, реабилитационные и оздоровительные процедуры, эстетическая медицина, косметология, Велнес туризм, производство средств защиты от негативных воздействий окружающей среды. Проведенное автором качественное интервью с 11 специалистами, работающими в данной отрасли в России, подтвердило, что в России индустрия ЗОЖ развивается по западному образцу и включает практически все указанные составляющие на том или ином этапе их развития.

Целью исследования является анализ поведения потребителей на российском рынке товаров и услуг здорового образа жизни, в частности, выявление влияющих на поведение потребителей факторов и сегментация потребителей. В процессе исследования были выдвинуты следующие гипотезы:

- российскую отрасль товаров и услуг ЗОЖ можно рассматривать как стандарт потребления, формирование которого на рынке находится на начальной стадии;
- в рамках анализа российских потребителей отрасли можно выделить несколько сегментов, отличающихся по своим социально-демографическим и поведенческим характеристикам.

В настоящий момент российский рынок вступает в фазу падения. Согласно некоторым прогнозам, к 2050 г. население России может сократиться на 25–45%. Это крайне серьезная проблема, которая повлечет за собой рост конкуренции и падение продаж в среднем на 1,7% в год.

Очевидно, что в подобных экстремальных условиях требуются адекватные стратегические инструменты для ведения бизнеса. Предлагаемый автором подход к изучению потребителей поможет найти платформу для разработки сильного бренда на турбулентном рынке.

В основе любого бизнеса заложено стремление к росту, поэтому собственники регулярно ставят перед управляющими задачу поиска новых источников для развития компаний. В чем может проявляться рост бизнеса? Безусловно, в повышении рентабельности и увеличении доли рынка. Еще одним стратегическим фактором роста любого бизнеса является расширение клиентской базы.

Ориентируясь на рыночные возможности и свои сильные стороны, компании выбирают оптимальную стратегию для данного места и времени. В 1980-х гг. М. Портер предложил уже ставшую классической классификацию корпоративных стратегий, которая включает:

- стратегию фокусирования;
- стратегию экономии на издержках за счет масштаба;
- стратегию дифференциации.

Использованные источники:

1. Антонова Н.С. Главный вопрос сегментации рынка: как выбрать целевого клиента? Управление продажами. – 02(81)2015.

2. Иванов В.М. Модель Vortex: за пределами сегментации потребителей. Бренд-менеджмент. - 05(84)2015.
3. Погребова О.А. Сегментация Российских потребителей отрасли товаров и услуг здорового образа жизни. Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». - Т.9., №3. 2015.
4. Соловьева Ю.Н., Нестерова Е.В. Главный вопрос сегментации рынка: как выбрать целевого клиента? Маркетинг и маркетинговые исследования. - 06(120)2015.

УДК 339.138

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Сурдул А.И.
студент 4 курса
направление – экономика
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА И ЕГО ПРОБЛЕМЫ
SEGMENTATION MARKET AND ITS PROBLEMS

В статье рассматриваются принципы и методы сегментирования рынка. Представлена классификация технологий сегментирования рынка по двум направлениям: степени формализации и принципу разбиения.

Ключевые слова: *Сегмент, сегментирование, рынок. Подход к сегментированию. Вид сегментирования.*

This article discusses the principles and methods of market segmentation. The classification of market segmentation technologies has been presented in two trends: a degree of formalization and the principle of breaking.

Keywords: *Segment. segmentation. market. Approaches to segmentation. Types of segmentation.*

Маркетологи в области книгоиздания подчеркивают, что сегодня «маркетинг представляет собой… и науку, и искусство. Можно сказать, что это — творческий процесс, который имеет некоторую научную основу, но абсолютно не гарантирует успеха. Клиенты всегда переменчивы и непредсказуемы; маркетинг может быть замечательной функцией бизнеса, но он содержит элемент риска».

Чтобы глубже понять и погрузиться в маркетинговую среду уместно немного остановиться на иронии западных специалистов. Они уверяют, что «с точки зрения профессионалов маркетинг является очень серьезным понятием, почти столь же важным, как смысл жизни».

Рынок — это особым образом организованное, подчиняющееся экономическим законам место, где встречаются предложение и спрос. Т.е. книжные товары, составляющие предложение, предстают перед потенциальными покупателями, которые хотят, опираясь на свои возможности удовлетворить свою, прежде всего, интеллектуальную

потребность.

Основным стимулом развития любого рынка являются покупатели. Множество покупателей неоднородно. Они отличаются по вкусам, желаниям и мотивам совершения покупок. Это явление породило такой важнейший инструмент исследования рынков, как сегментирование рынка, целью которого является выработка гибкой политики взаимодействия с различными группами потребителей.

В настоящее время сложилось множество подходов к сегментированию рынков, среди которых трудно ориентироваться практическим работникам.

Сегмент рынка (market segment) – совокупность потребителей, характеризующихся однотипной реакцией на предлагаемые продукты и другие элементы комплекса маркетинга.

Выделяют два подхода к сегментированию рынков: «a priory» и «post hoc».

В рамках первого подхода считается, что предварительно известны признаки сегментирования, емкость сегментов, их количество, характеристики, карта интересов.

В рамках второго подхода («post hoc»), предполагается неопределенность признаков сегментирования и сущности самих сегментов.

ПРОБЛЕМЫ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ РЫНКА

Сегментация рынка является одной из важных функций в системе маркетинговой деятельности и связана с идентификацией целевых групп потребителей со схожими потребностями.

Существует множество доводов, которыми обосновывают необходимость сегментирования рынка. Однако главным аргументом следует считать тот факт, что грамотная сегментация увеличивает конкурентные преимущества компании.

В конкурентной среде при стремлении к расширению своего бизнеса любая компания может одержать победу и занять ключевые позиции, обладая только лишь глубокими знаниями о потребностях своих клиентов и потенциальных потребителей, особенно если ресурсы компании ограничены. Эти знания позволят использовать различные маркетинговые стратегии удержания сегмента и продвижения на него товаров и услуг, в большей степени удовлетворяющих потребности покупателей, чем товар конкурентов.

Сегментация может быть нескольких видов в зависимости от характера ее проведения и от типа потребителя товаров или услуг.

По характеру проведения выделяют:

- макросегментацию, в рамках которой рынки делятся по регионам, странам, степени их индустриализации и т. д.;
- микросегментацию, которая предполагает формирование групп потребителей (сегментов) одной страны, региона по более детальным кри-

териям (признакам);

- сегментацию вглубь — в этом случае процесс сегментации начинают с широкой группы потребителей, а затем поэтапно углубляют ее в зависимости от классификации конечных потребителей товара или услуги;
- сегментацию вширь, которая начинается с узкой группы (сегмента) потребителей, а затем расширяется в зависимости от сферы назначения и использования товара;
- предварительную сегментацию - начальный этап маркетинговых исследований, ориентирующий на изучение максимально возможного числа рыночных сегментов:
- окончательную сегментацию - завершающую стадию анализа рынка, проведение которой регламентируется возможностями самой фирмы и условиями рыночной среды. Она связана с поиском наиболее оптимальных сегментов рынка в целях позиционирования на них товаров, отвечающих спросу потребителей и возможностям фирмы.

Следует отметить, что в повседневной практике идеи макросегментации как глобального процесса научения бизнеса компании нередко оказываются труднореализуемыми. Реализация технологии макросегментации на основе аудита бизнеса компании требует прежде всего значительных финансовых и организационных затрат, поэтому зачастую маркетологи прибегают к изучению отдельных предметных областей бизнеса с целью определения параметров сегментов и их взаимосвязи через свойства отдельных потребителей, реализуя микросегментацию.

Заметим, что единого подхода к сегментации рынка не существует, возможны разные технологии.

Сегментация бывает полная или усеченная, с применением математического аппарата или без него, формализованная или с использованием экспертных оценок. Анализируя разные виды и технологии сегментации, можно представить следующую классификацию:

1. По принципу разбиения:
- по выгодам (модель поведения);
- по функциям (сетка сегментации);
- по методу группировок (формирование подгрупп по наиболее значимому признаку);
- по методу функциональных карт (по продуктам и потребителям).

2. По степени формализации:
- логические (неформализованные);
- частично формализованные;
- формализованные.

3. Примером частично формализованного метода является семишаговая сегментация, проводимая в соответствии со следующей схемой:

1) указать широкий рынок товара;
2) перечислить потребности потенциальных потребителей;

3) образовать однородные субрынки;

4) выделить ключевые определяющие параметры товара:

5) построить сетку рынка;

6) уточнить возможное поведение потребителей и откорректировать выделенные сегменты;

7) оценить размеры каждого сегмента.

В заключение следует заметить, что до сих пор не существует каких либо определенных методик по подбору переменных, по которым следует проводить исследование покупателей как потребительских товаров, так и товаров промышленного назначения. Более того, детальное описание переменных сегментации, с помощью которых проводится изучение потребителей конкретной компании, является коммерческой тайной и представляет собой предмет интеллектуальной собственности данной компании. Для конкретной компании методы изучения потребителей и определение переменных, по которым могут быть выявлены целевые сегменты.

Использованные источники:

1. Дибб С., Симкин Л. Практическое руководство по сегментированию рынка. – СПб: Питер, 2001.

2. Попов Е.В. Сегментация рынка//Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. — №2.

3. Хардинг *Г.* Вы – знаток маркетинга. Как убедить в этом окружающих (пер. с англ.). – М.: Эксмо, 2008.

Зябирова А.Э.
студент 2 курса магистратуры
специальность «Финансы и кредит»
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»
Россия, г. Ульяновск

УПРАВЛЕНИЕ ЗАЁМНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные вопросы, связанные с заемным капиталом предприятия, исследуется состав и политика управления заемным капиталом.

Ключевые слова: *заёмный капитал, состав, виды, эффективность управления.*

MANAGEMENT BORROWED CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Abstract: *This paper examines the main issues related to the borrowed capital of the enterprise, studied composition and policy control its debt.*

Keywords: *borrowed capital, structure, types, management efficiency.*

Заемный капитал – это капитал, который привлекается предприятием со стороны, в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие - либо гарантии [1].

В основном заёмный капитал группируется по срокам его привлечения -долгосрочный и краткосрочный.

К долгосрочному заемному капиталу относится: долгосрочные кредиты банков, долгосрочные кредиты не банковских учреждений, прочие долгосрочные обязательства.

К краткосрочному заёмному капиталу можно от нести такие подпункты как- краткосрочные кредиты банков, кредиторская задолженность за товары, текущие обязательства по расчетам.

Как и у каждого источника финансирования у заемного капитала есть свои недостатки и достоинства, выделим основные.

К достоинствам можно отнести:

- Есть широкие возможности привлечения заемного капитала;
- Сравнительно низкая стоимость;
- Обеспечивается финансовый потенциал;
-Заемный капитал способен регенерировать прирост финансовой рентабельности.

К недостаткам отнесем:

-Возможен риск снижения финансовой устойчивости
-Уменьшается прибыль на величину ссудного процента
-Стоимость зависит от состояния финансового рынка

Заемный капитал можно классифицировать: по источникам привлечения, по периоду привлечения, по форме обеспечения, по целям привлечения, по форме привлечения.[2]

По источникам привлечения: заёмный капитал может быть привлечен либо из внешних источников, либо из внутренних источников.

Период привлечения: долгосрочный период- это более 1 года, краткосрочный период в основном до 1 года.

По форме обеспечения могут быть - необеспеченные заемные средства, обеспеченные залогом или закладом, обеспеченные поручительством или гарантией.

Основные цели привлечения: обеспечение воспроизводства внеоборотных активов, пополнение оборотных активов для удовлетворение иных хозяйственных или социальных потребностей.

По форме привлечения заёмный капитал может быть привлечен: в виде оборудования, например финансовый лизинг, в денежной форме в основном это-финансовый кредит, в товарной форме - товарный или коммерческий кредит , и в иных материальных и нематериальных формах.

Управление привлечением заемных средств - целенаправленный процесс их формирования из различных источников и в разных формах в соответствии с потребностями предприятия в заемном капитале на

различных этапах его развития. [3]

Анализ состава, структуры заемных средств необходимо начинать с определения положения долгосрочных и краткосрочных источников финансирования в деятельности организации. Наличие в составе источников ее имущества долгосрочных заемных средств - явление, как правило, положительное.[4]

Рассмотрим основные этапы управления привлечением заемных средств:

-Проанализировать целесообразность привлечения и использования заемных средств в предшествующем периоде.

-Определить задачи и цели привлечения заемных средств в предстоящем периоде.

- Определить предел привлечения заемных средств.

-Определить состав цедентов.

-Обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитам

- Проконтролировать эффективное использование привлеченных кредитов

-Формировать продуктивные условия привлечения кредитов.

1 этап: Анализируются привлечение и использование заемных средств в предшествующем периоде.

Цель - вычисление количества, состава и форм привлечения заемных средств предприятием, а также оценка продуктивности их использования.

5 шагов:

-изучение динамики привлечения заемных средств в рассматриваемом периоде

-определение основных видов привлечения заемных средств

-определение соотношения объемов используемых предприятием заемных средств по периоду их привлечения

-изучение состава определенных заемщиков предприятия и условия предоставления ими различных видов финансового и товарного кредитов

-изучение результативности использования заемных средств в целом и отдельных их видов на предприятии

2 этап: Определяются цели привлечения заемных средств в предстоящем периоде.

Основные цели мобилизации заемных средств:

-пополнениеважного объема постоянной части оборотных активов

-обеспечение формирования переменной части оборотных активов

-формирование недостающего объема инвестиционных ресурсов

-обеспечение социально - бытовых потребностей своих работников

3 этап: Определение максимального объема привлечения заемных средств

Основные условия:

-Предельный эффект финансовоголевереджа

- обеспечение финансовой устойчивости предприятия

С учетом этих требований предприятие устанавливает лимит использования заемных средств в своей хозяйственной деятельности.

4 этап: Определение состава основных цедентов.

- определяется видами мобилизации заемных средств.

-Основные цеденты: постоянные кредиторы, с которыми установлены долгосрочные коммерческие отношения;

-Коммерческий банк, осуществляющий его расчетно - кассовое обслуживание.

5 этап: Сроки использования заемных средств:

Полный срок использования заемных средств – срок с начала их привлечения до окончательного закрытия всей суммы кредита.

Он включает в себя три периода:

-период полезного использования – это срок, когда предприятие пользуется полученными заемными средствами;

-льготный период – это время с момента окончания полезного использования заемных средств до начала погашения долга;

-срок погашения срок погашения – это время при котором выплачивается сумма основного долга и проценты с кредита.

6 этап: Обеспечение продуктивного использования привлеченных кредитов

Мерой такой эффективности выступают показатели оборачиваемости и рентабельности капитала.

-Оборачиваемость заёмного капитала = Отношение объёма продаж к среднегодовой стоимости заемного капитала;

Рентабельность заёмного капитала = Отношение чистой прибыли к заемному капиталу;

7 этап: Создание продуктивных условий привлечения кредитов.

- срок предоставления кредита - Оптимизированный срок получения кредита, в течение которого полностью осуществляется цель его привлечения.

-ставка процента за кредит

по формам: - процентная ставка / учетная ставка

по видам: - фиксированная ставка процента / плавающая ставка процента

-правила выплаты суммы %та- выплата всей суммы % тав момент предоставления кредита;

- выплата суммы % таравномерными частями;

- выплата всей суммы% таво время оплаты основного долга [5].

Эффективность использования и управления заемным капиталом должна обязательно отслеживаться и прогнозироваться, с помощью этого отслеживается продуктивность финансовой политики предприятия. Для этого используются показатели рентабельности, оборачиваемости, структуры и динамики заемного капитала. Это поможет вовремя среагировать и принять своевременное решение при возникновении

проблемы.

Использованные источники:

1. Алексей Герасименко. Финансовый менеджмент - это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 532 с.
2. Газман В.Д. Пропорции в финансировании лизинга //Финансы 2011 №10.
3. Галанов В.А. Производные финансовые инструменты : учебник. М. : ИНФРА-М, 2014.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2013.
5. Мельник М. В. /О. В. Ефимова. Анализ финансовой отчетности «Омега-Л» 2015

УДК 338.1

Ибрагимова З.Ф., к.э.н.
доцент
кафедра «Макроэкономического развития и государственного управления»
Башкирский государственный университет
Шагиев И.Р.
студент 2 курса магистратура
Институт экономики, финансов и бизнеса
Россия, республика Башкортостан, г. Уфа

О НЕКОТОРЫХ МЕТОДАХ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается коррупция как фактор негативно влияющий на экономику Российской Федерации. Посредством изучения антикоррупционной политики прошлых лет, настоящего времени и опыта зарубежных стран, предлагаются методы борьбы с коррупцией.

Ключевые слова: коррупция, мздоимство, лихоимство, взятничество, антикоррупционная политика, методы борьбы с коррупцией, организации по борьбе с коррупцией.

В настоящий период проблема коррупции представляется крайне значимой и существенной в политической, экономической, социальной жизни как России, так и всего мира. Проблема в том, что коррупция существует фактически во всех сферах жизни общества, она проявляется в самых всевозможных формах и видах.

В рейтинге, по уровню восприятия коррупции в странах, мирового аналитического центра Транспаренси Интернешнл (Transparency International) по данным за 2015 год, Россия занимает 119-е место, с показателем в 29 баллов. Для сравнения: уровень коррупции в таких странах как Дания, Финляндия - 91; Германия - 81; США - 76; Сомали и Северная Корея - 8. Специалисты Transparency International отмечают, что коррупция остается характерной чертой России и ситуация ухудшается.

По мнению экспертов, Россия является одной из наиболее

коррумпированных стран мира. Коррупция влияет на все сферы жизни общества, ее негативные последствия не только препятствуют развитию общества, но и приносят сильную угрозу интересам безопасности страны. В течении сотен лет люди предпринимали разного рода решения борьбы с коррупцией, но и по сей день нет таких методов, которые помогли бы полностью искоренить коррупцию.

Взятничество упоминается еще в древних летописях 13-го века. Первое законодательное табу коррупционной деятельности в России было осуществлено в царствование Ивана III. Иван Грозный впервые ввёл смертную казнь за взятничество.

При Петре I коррупционная деятельность имела большой масштаб, следуя и борьба с ней имела особую роль для государства. Ярким примером того времени является многолетнее следствие, после которого был обвинен в коррупции и повешен сибирский губернатор Гагарин.

При царствовании Романовых коррупция являлась не малой статьёй дохода и мелких государственных служащих, и сановников, поэтому тоже имела место быть.

К началу второй половины XIX века основным законом, было уложение о уголовных и исправительных наказаниях. В разделе «О преступлениях и проступках по службе государственной и общественной» названного Уложения содержалась глава VI «О мздоимстве и лихоимстве».

Смена государственного устройства и формы правления в октябре 1917 года не искоренила коррупцию, так и необходимость борьбы против нее. Первый законодательный акт советского государства редактировал лично Ленин, направленный на борьбу с коррупцией.

Таким образом, уровень коррупции настоящего времени становился масштабнее еще с древних времен, поэтому борьба с ней будет вестись тоже достаточно долго, если не принимать более эффективных методов антикоррупционной деятельности.

Коррупция во всех её проявлениях представляет собой реальную угрозу общественным и государственным интересам. Проблема борьбы с коррупцией является одной из самых острых проблем российского государства и общества.

Для борьбы с коррупцией Государственная дума разрабатывает законы, а прокуратура следит за их исполнением, а также участвуют в этом процессе не маловажные государственные силовые структуры и общественные организации, которые призваны бороться с коррупцией во всех её проявлениях.

Рисунок 1 - Государственные силовые структуры и общественные организации по борьбе с коррупцией.

Рассмотрим опыт в борьбе с коррупцией государства Сингапур. Достижения Сингапура в борьбе с коррупцией впечатляют. Авторитарными методами управления правительство держит под наблюдением бюрократию, очень хорошо справляется с задачей предупреждения и возникновения коррупционной преступной деятельности, на всех ее уровнях.

Отметим, что именно помогло сингапурскому правительству снизить уровень коррупции:

- ужесточение мер уголовного наказания;
- повышение независимости судебной системы;
- высокая заработная плата судей;
- введены экономические санкции за дачу взятки или отказ от участия в раскрытии коррупционных действий.

В этом государстве в отличие от хорошо всем известного юридического принципа презумпции невиновности специально для госслужащих был введен противоположный принцип – презумпция коррумпированности. Например, если становится известно, что должностное лицо нарушило закон, доказывать, что это было продиктовано

коррупционным мотивом, прокурору нет нужды – это подразумевается, как само собой разумеющееся. Обвиняемый же, если не хочет, чтобы его жизнь закончилась смертной казнью и позором для всей семьи, должен суметь в суде сам доказать, что он не виновен и подтвердить это фактами.

Правовая система Сингапура настроена на профилактику коррупции, начиная со школьной парты. С чиновниками, особенно из правоприменительных органов, проводятся регулярные беседы о ловушках коррупции. В Сингапуре авторитарные методы работают во многом благодаря искреннему желанию политического руководства противостоять коррупции.

Вряд ли возможно воспроизвести сингапурскую антикоррупционную стратегию целиком, так как город-государство имеет свою неповторимую историю, географическое расположение, менталитет и экономику. Если, вести борьбу с коррупцией в России только в авторитарном стиле, то где гарантия того, что наши политические лидеры окажутся столь же последовательными, как их сингапурские коллеги?

На опыте работы Сингапура по борьбе с коррупцией и мнения политиков, можно предложить систему методов антикоррупционной борьбы для нашего государства, учитывая уже имеющиеся у нас законы и не учитывая менталитет граждан.

Можно предложить следующие методы борьбы с коррупцией для РФ:

- рассмотрение закона, о правомерных действиях суда в изъятии собственности и денежных средств, происхождение которых чиновник, обвиненный в коррупционной деятельности, не может предоставить объяснения и факты;
- изменение правовой системы, настроенная на профилактику коррупции со стороны общества;
- введение, для российских чиновников, презумпции коррумпированности;
- повышение независимости судебной системы, увеличение заработной платы судьям;
- необходимо рассмотреть возможности сокращения количества денег в наличном обороте и перехода на электронные расчеты, как это практикуется за рубежом;
- проведение внеурочных занятий в учебных заведениях о проблеме коррупции и ее последствий;
- нацеленная программа на изменение менталитета новых поколений посредством пропаганды в разнообразных источниках с помощью иллюстраций, анкетирования и памяток, о том к чему приводит коррупция и средства борьбы с ней.

Таким образом, принятие вышеперечисленных мероприятий позволит эффективнее бороться с коррупцией в Российской Федерации, это в какой-то мере приведет к улучшению уровня жизни населения, повышению качества услуг оздоровительных, образовательных и других учреждений, а также

будет благоприятно воздействовать на экономику в целом.

Использованные источники:

1. Андрианов, В. Д. Коррупция как глобальная проблема. История и современность: монография / В. Д. Андрианов. – М.: Экономика, 2013. - 304 с.
2. Румянцева, Е. Е. Коррупция. Война против людей, свободы и демократии / Е.Е. Румянцева. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 104 с.
3. Соловьев, В. А. Империя коррупции. Территория русской национальной игры / В.А. Соловьев. - М.: Эксмо, 2013. - 288 с.
4. Годунов, И. В. Международная коррупция от А до Я. Большой энциклопедический словарь / И. В. Годунов. – М.: Право, 2014. - 756 с.
5. Кирпичников, А. И. Взятка и коррупция в России / А. И. Кирпичников. – М.: ЭКО, 2013. - 350 с.
6. Багмета, А.М. Квалификация коррупционных преступлений в сфере экономики / А. М. Багмета. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 215 с.
7. Моисеев, В. В. Борьба с коррупцией в России: монография / В. В. Моисеев. – М.: Директ-Медиа, 2014. - 415 с.
8. Аринин, А.Н. Основные направления общественной и государственной антикоррупционной деятельности в России [Электронный ресурс] / А. Н. Аринин // Общественный антикоррупционный комитет. - 2012. – Электрон. дан. URL: http://www.stopcorruption.ru/item_1466.htm. (дата обращения к ссылке 15.04.2014.)
9. Корчагин, Ю. А. Есть ли шансы снизить коррупцию и теневую экономику? [Электронный ресурс] / Ю. А. Корчагин: // ЦИРЭ. - 2009. – Электрон. дан. URL: http://www.lerc.ru/?part=articles&art=27&page=27 –. (дата обращения к ссылке 15.04.2014.)

УДК 338

Ибрагимова З.Ф., к.э.н.
доцент
кафедра «Макроэкономического развития
и государственного управления»
Башкирский государственный университет
Шагиев И.Р.
студент 2 курса магистратура
Институт экономики, финансов и бизнеса
Россия, республика Башкортостан, г. Уфа

О НЕГАТИВНОМ ВЛИЯНИИ КОРРУПЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье говориться о коррупции и ее воздействии на экономику Российской Федерации.

Ключевые слова: коррупция, экономика, уровень коррупции по регионам, образование.

На сегодняшний день развитие экономики России имеет особый интерес всего населения страны, имея огромные запасы ресурсов, самую большую территорию и не плохую историю, на ряду с проблемами взаимоотношений с западными странами, демографии и миграции, слабого развития науки и техники, снижению уровня образования и многих других факторов негативно воздействующих прямо или косвенно на экономику РФ, есть такой фактор как коррупция, который в свою очередь занимает лидирующее место среди общего количества государственных проблем.

Не смотря на множественность государственных структур и общественных организаций по борьбе с коррупцией, проблема коррупции не сменила свой уровень еще с 90-х годов, это показывает ежегодное исследование по индексу восприятия коррупции в мире. То есть коррупция не уменьшилась за последние 26 лет, а наоборот ярко процветает и будет процветать, так как на сегодняшний день эффективных методов борьбы с ней нет.

График 1 – Коррупция в РФ, в процентах от ВВП, за 2009-2016 гг. (данные Росстата)

По графику видно, что коррупция занимает половину, а иногда и большую часть ВВП. Анализ ближайших семи лет показывает, что борьба с коррупцией не имеет эффективных методов, а иногда и вовсе можно сделать вывод, что борьбы так таковой и нет, несмотря на национальные планы, ведущиеся еще с 2008 года. Коррупция оказывает достаточно сильное влияние на экономику, последствием чего возникает понятие – теневая экономика. Наверное, именно поэтому РФ отстает в экономическом развитии почти на целый век от Европы. Отсюда следует, что коррупция оказывает существенное влияние как на финансово-экономическое, так и на социально-политическое положение в стране:

- дифференциация населения, т.е. богатые богатеют, бедные беднеют;
- сдерживание развития малого и среднего бизнеса и притока

иностранных инвестиций;

- развитие нелегального бизнеса или уклонение от налогов;
- неэффективное использование бюджетных средств. Это ведет к усугублению бюджетных проблем страны;
- рост цен за счет издержек, связанных с “платными услугами чиновников”;
- снижает эффективность управленческой деятельности государства;
- сдерживает экономическое и политическое развитие;
- вносит определенную нестабильность в политический процесс.

Примером всему этому служит история, в начале 80-х годов коррупция и неумелое управление экономикой, привела к неплатежеспособности богатую нефтью Венесуэлу. Коррупции подвержены и богатые, и бедные страны, с демократическими и недемократическими институтами. Она сыграла ключевую роль в изменении политической системы Италии, переворота в правительстве Японии, разрушении правительственной власти, закона и порядка в Заире.

Вытекают предположения, что стоит ожидать очередные перемены государственного строя, неизвестно положительных или не очень времен. Рассмотрим детально пример развития стагнации экономики, со всеми вытекающими последствиями, на логической ошибке, при которой утверждение выводится из самого себя, обычно через несколько промежуточных утверждений, названной «Порочный круг».

Рисунок 1 – Порочный круг последствий коррупции

Исходя из схемы можно сделать вывод, что коррупция, порождая другие негативные факторы воздействия на экономику, приводит к ее

стагнации и через другие факторы приводит опять же к коррупции. То есть для решения проблемы нужно изменить лишь некоторую череду факторов. Например, чтобы повысить производительность труда посредством квалифицированных рабочих, нужно повысить уровень человеческого капитала, а точнее человеку дать образование, воспитание, культуру и правильное русло для рассуждений.

Следует сделать огромный упор на просвещение населения, а не выделять крошечные средства из бюджета государства на образование. В России по статистическом данным, неграмотными остаются более двух миллионов подростков. И здесь не может быть места успешному, эффективному и устойчивому развитию экономики. Коррупция останавливает процесс образования, государство практически сняло с себя обязанности по обучению населения. Свидетельство тому - очень низкие зарплаты преподавателей, отсутствие финансирования учебных заведений.

Подводя итог выше сказанному, следует отметить, что коррупция — это организованная преступность, которая тормозит развитие экономики, поэтому фундамент развития экономики — качественное образование, которое позволит опередить западные страны в экономике, занять лидирующее место и искоренить полностью коррупцию из мировоззрения населения. Образование является одним из множества эффективных методов борьбы.

Использованные источники:

1. Андрианов, В. Д. Коррупция как глобальная проблема. История и современность: монография / В. Д. Андрианов. – М.: Экономика, 2013. - 304 с.

2. Румянцева, Е. Е. Коррупция. Война против людей, свободы и демократии / Е.Е. Румянцева. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 104 с.

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – 2016. - Электрон. дан. URL: http://www.gks.ru. (дата обращения к ссылке 15.12.2016.)

4. Годунов, И. В. Международная коррупция от А до Я. Большой энциклопедический словарь / И. В. Годунов. – М.: Право, 2014. - 756 с.

5. Аринин, А.Н. Основные направления общественной и государственной антикоррупционной деятельности в России [Электронный ресурс] / А. Н. Аринин // Общественный антикоррупционный комитет. - 2012. – Электрон. дан. URL: http://www.stopcorruption.ru/item_1466.htm. (дата обращения к ссылке 15.12.2016.)

УДК 316.7

Иванов К.В.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТИРЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация: *статья посвящена ценностным ориентациям современной молодежи. Они сегодня весьма разнообразны, что зависит от социальных характеристик, их уровня социализации, внешних факторов (политических, культурных, экономических и т.д.).*

Ключевые слова: *современное общество, молодежь, ценностные ориентации, рыночные отношения.*

В России уже давно назрел кризис ценностной системы, выступающий в качестве падения морально-нравственных норм, отсутствия четких правил, принципов и императивов, характеризующих направленность в действиях и поступках личности. Представления о ценностных ориентациях размыты, нет грамотного механизма формирования и способа воздействия на сознание и поведение личности. Соответственно изменилось отношение к образованию, труду, близким, семье. Ломка ценностных ориентаций привела к падению престижа общественно значимого труда, росту девиантного поведения, безразличия, социальной пассивности. Особенно ярко снижение в системе ценностных ориентаций молодежи проявляется в ее отношении к образованию как базовой социальной ценности. Современная система образования в основном ориентирует на самостоятельное обучение и самообучение, развитие творческих способностей учащихся. Это проявляется в обобщении, критическом анализе, выработке знаний на основе предшествующего опыта. Однако современная молодежь не готова к таким индивидуальным шагам. Большинство из них не умеет самостоятельно вырабатывать суждения, устанавливать причинно-следственные связи, выявлять закономерности, логически правильно мыслить, стройно и убедительно формулировать свои идеи, грамотно аргументировать выводы [1].

Несмотря на то, что современное общество активно внедряет информационные технологии, молодежь, особенно учащиеся, в качестве пользователей интернета далеко не всегда эффективно их используют. Образовательное информационное поле наводнено готовыми «шпаргалочными» продуктами довольно низкого качества, написанными рефератами, курсовыми, дипломными работами и даже учебным материалом сомнительного содержания. Современная молодежь не готова к использованию первичных источников, будучи склонна пользоваться сокращенными версиями, непонятно кем интерпретируемыми. В своем подавляющем большинстве молодежь ориентирована на получение любого образования с минимальными усилиями – лишь бы получить

диплом. Высокий уровень притязаний к образованию носит инструментальный характер, образование рассматривается как средство перспективного конкурентоспособного положения на рынке труда и лишь затем как способ приобретения знаний. В стороне остается устойчивая мировоззренческая и нравственная позиции, проявляющиеся в социальной ответственности, порядочности, искренности. Молодежи, как в прочем и всему обществу, присуща растерянность, непонимание происходящего. Ей нередко приписывают жесткий прагматизм, социальную незрелость, инфантилизм, агрессивность, зависть.

Доминантой жизненных ценностей и поведенческих приоритетов остается *материальное благополучие.* За последнее время наблюдается следующая тенденция: молодежь в основном отдает предпочтение не столько духовным и нравственным ценностям, сколько большим деньгам. Например, у 73% из 600 опрошенных молодых людей материальное благополучие является стимулом их жизненной активности. Умение сколачивать состояние для большинства является мерилом человеческого счастья. Полезность труда для большинства молодых людей определяется достижениями собственного экономического достатка. Причем ставится в основном цель зарабатывания денег, причем любым доступным путем, лишь бы этот путь приносил доход и чем больше, тем лучше. И поэтому жизненный успех связывается с предприимчивостью и деньгами, а не с талантом, знаниями и трудолюбием [2; 3].

Такая ломка ценностных ориентиров у молодых людей отчетливо вырисовывается среди еще невыработанной устойчивой системы своих нравственных социокультурных установок. Тем более что и изменившаяся жизнь (переход от административно-плановых к рыночным механизмам) требует новых моделей поведения. Такие жизненные принципы, как «лучше быть честным, но бедным» и «чистая совесть важнее благополучия», ушли в прошлое и на первый план выдвинулось такие, как «ты – мне, я – тебе», «успех – любой ценой». Прослеживается четкая ориентация экономических ценностей, связанных со скорейшим обогащением, а успешность определяется наличием дорогостоящих благ, славы, известности. В сознании нынешней молодежи четко выражена мотивационная установка на собственные силы в реализации жизненных целей и интересов в духе новых условий рыночного хозяйствования, ну а тут, как известно, возможны любые пути.

В отношении *семейных ценностей* молодежь превыше всего ставит независимость и карьеру, достижение высокого статуса. Семью же планируют в далекой перспективе, после создания успешной, на их взгляд, карьеры.

Коммуникативные ценности отодвигаются по мере взросления. Вектор изменения ценностных норм и правил, характеризующих поведение, обусловлен рыночными отношениями. Верные друзья, надежные товарищи остаются в детстве. Отношение к близким носит все более

устойчиво корыстный, коммерческий характер. В молодежной среде эгоистичный индивидуалистический настрой («сам за себя») выше гуманных отношений, взаимопонимания, взаимоподдержки и взаимопомощи. Высокую степень коммуникативности проявляют с нужными, влиятельными людьми, отражающими определенный желаемый статус [4].

На мой взгляд, молодежь сегодня имеет разные ценностные ориентации, которые довольно разнообразны. Это разнообразие зависит от социальных характеристик, их уровня социализации, внешних факторов (политических, культурных, экономических и т.д.). В зависимости от этих факторов реализуются разные жизненные позиции.

Целенаправленная работа по формированию ценностных приоритетов должна вестись со средствами массовой информации с целью освещения позитивных моментов образа жизни. Молодежь ежедневно сталкивается с огромным потоком массовой пропаганды, впитывая далеко не гуманную информацию. По большей части эта негативная информация зомбируют личность, вырабатывают конкретные отрицательные установки и не развивает у нее позитивного мышления, что впоследствии влияет на действия и поступки отдельных людей.

На формирование ценностей влияют, по моему мнению, и происходящие в обществе экономические, социальные процессы. Сложные общественные явления, политические и экономические процессы влияют на изменения социальных идеалов и ценностей. Те приоритеты, которые ранее казались незыблемыми, сменяются другими, определяющими сегодняшние жизненные реалии. Появляется новые ценности ориентации, значит, разрушаются старые идеалы, традиции и формируется иной тип личностных [5].

Новые приоритеты в системе ценностей, интересов и социальных норм у молодежи найдут в дальнейшем отражение в их сознании, а затем и в поведении, активности и, в конечном счете, в социальном самочувствии. Активная жизненная позиция молодежи чаще всего выражается в росте трудовой, общественно-политической, познавательной и других видах активности, в социальной мобильности. И этот процесс должен быть регулируемым и управляемым. И в этом огромное значение должны сыграть как объективно существующие условия жизнедеятельности, так и последовательная система воспитания и пропаганды новых ценностей.

Использованные источники:

1. Бабочкин П. И. Становление жизнеспособной молодежи в динамично изменяющемся обществе. М. : Социум, 2007 - 176 с.
2. Вишневский Ю.Р., Ковалева А.И., Луков В.А., Ручкин Б.А., Шапко В.Т. Практикум по социологии молодежи. М.: Социум, 2006. - 264 с.
3. Назаров Т.З. К вопросу о социальной идентичности молодёжной среды: проблемы поликультурного взаимодействия. В сборнике: Национальная политика и традиционная народная культура Материалы международной

научно-практической конференции. Редакционная коллегия: И. Г. Илишев, О. Н. Ижбульдина, Ю. Н. Дорожкин, И. В. Фролова. 2010. С. 368-373.
4. Игебаева Ф.А. Образование в иерархии ценностей современной студенческой семьи. В сборнике: Проблемы образования в современной России и на постсоветском пространстве XI Международная научно-практическая конференция (зимняя сессия): сборник статей. 2008. С. 25-27.
5. Игебаева Ф.А. Потенциал молодежи - важнейший ресурс устойчивого развития Башкортостана. В сборнике: Личность и общество: проблемы философии, психологии и социологии сборник статей Международной научно-практической конференции. Пенза. 2010. С. 164-166.

Иванова А.М.
студент 2 курса
направление «Торговое дело»
Новосибирский государственный университет
экономики и управления («НИНХ)
Россия, г. Новосибирск

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВАЛЮТНОГО КРИЗИСА 2014 – 2015 ГГ.

THE REAL ESTATE MARKET IN NOVOSIBIRSK REGION IN CONDITIONS OF MONETARY CRISIS 2014 – 2015

Аннотация: в статье раскрываются основные проблемы ценообразования и даются общие прогнозы развития рынка жилой недвижимости в Новосибирской областина 2017 год.

Ключевые слова: рынок недвижимости, жильё, валютный кризис, курс доллара, курс евро, процентная ставка, ипотека.

Abstract: the article describes the basic problems of pricing and provide General forecasts of the development of the real estate market in Novosibirsk region for 2017.

Key words: market of real estate, housing, monetary crisis, dollar exchange rate, euro exchange rate, interest rate, mortgage.

Основным толчком развития рынка недвижимости в России послужили два основных закона в Российской Федерации, вступившие в силу 3 июля 1991 г. «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ» и 4 июля 1991 г. «О приватизации жилищного фонда в РФ». Приватизация жилищного фонда послужила основой формирования вторичного рынка жилья. Параллельно шло становление и первичного рынка жилья. Обстоятельный анализ этих процессов в Новосибирской области в 90-е годы представлен в ряде работ [6 с. 108-147; 7]

Постепенно рынок недвижимости России начал повышать свою активность засчёт появления новых профессиональных участников. Производятся расчеты показателя «доступность жилья» для населения России и, в том числе, в Новосибирской области [8; 9, с.83]. За последнее десятилетие рынок недвижимости России имел изменчивую динамику в

своём развитии в связи сврлиянием экономическогокризиса (2008 – 2009 гг.) и в связи с влиянием валютногокризиса (2014 – 2015 гг.).

Основной проблемой рынка недвижимости России на данный момент является падение цен на объекты жилой недвижимости, что связано с главным фактором –резким ослаблением российского рубля по отношению к иностранным валютам.

Если анализировать последствия валютного кризиса на отрасли жилищной недвижимости, то можно проследить закономерность, что цены на землю и недвижимость претерпели изменения в сторону уменьшения, именно в этой сфере финансовый кризис сыграл для России положительную роль – избавил рынок недвижимости от искусственного увеличения стоимости объектов и беспрерывного роста цен в данной сфере [10]. Данную закономерность можно проследить по статистическим данным Новосибирской области за последние три года [11].

Таблица 1 - Средние цены на рынке жилья по Новосибирской области (рублей за 1 квадратный метр общей площади)

	2014	2015	2016 (III квартал)
Первичный рынок			
Все квартиры	48574	48012	48125
Вторичный рынок			
Все квартиры	56961	56750	52603

Важным фактором, под влиянием которого рынок недвижимости в 2014 году рос, стала крайне высокая активность на рынке ипотеки. Экономическая ситуация в 2014 году в определенной степени повторяет ситуацию экономического кризиса 2008 года. За полгода произошел резкий обвал цен на нефть и, как следствие, началась девальвация национальной валюты. Доля инвестиционных сделок на рынке недвижимости в течение года увеличилась с 10-15% до 20-30%, т.е. практически в два раза. Последние десять лет в России продавцы недвижимости диктовали свои условия, из-за этого покупатели сталкивались с завышенной стоимостью. Сейчас же, наоборот, наблюдается устойчивая тенденцияустановления «рынка покупателя».

Прогноз рынка недвижимости на 2017 год в России негативен для застройщиков, поэтому в ближайшее время будет замедляться рост предложения. По мере адаптации предприятий отрасли к новым условиям хозяйствования получили развитие процессы интеграции и координации деятельности, которые оказывают непосредственное влияние на уровень концентрации производства[13, с. 107]. Эти тенденции, как правило, сопровождаются ростом стоимости строительства, а значит определяют результаты деятельности предприятий и рынков[13, с. 107].

В результате исследования конкурентной среды установлено, что рынок строительного кирпича города Новосибирска имеет олигополистическое строение, что также оказывает влияние на рыночную

цену жилья[12, с. 20]. Циклические колебания спроса определяют в свою очередь склонность отраслей к концентрации, протекающей в различных форма - от координации цен до создания в отрасли картеля[1, с. 98; 2, с. 88]. В этой связи особую значимость принимают вопросы антимонопольного регулирования [4, с. 244].

Спрос на рынке недвижимости в 2017 году, по прогнозам экспертов, начнет расти только к 2019 году. За ним последует и увеличение цен, впоследствии рынку недвижимости будет обеспечен новый период подъёма. На основании вышеперечисленных данных, можносказать, что если потенциальный покупатель в ближайшее время решает приобрести жилищный объект, то лучше с этим делом не затягивать,либо использовать рынок арендного жилья [5] .

Использованные источники:

1. Любященко С.Н., Мамонов В.И. Рыночная концентрация в условиях группирования предприятий и экономическая эффективность // Вестник НГУЭУ. 2013. №3. С.93.
2. Мамонов В.И., Любященко С.Н., Бородин В.А. Динамика структурной концентрации и ее влияние на показатели деятельности промышленных предприятий // Вестник НГУЭУ. 2012. № 4. С.92.
3. Любященко С.Н. Оценка уровня экономической концентрации и результаты функционирования рынка // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. Санкт-Петербург: СПбГПУ. 2006. № 6. С. 275 с.
4. Любященко С.Н. Тенденции структурной концентрации в отраслях промышленности в условиях кризиса //Наука. Промышленность. Оборона. Труды X Всероссийской научно-технической конференции. Под редакцией: Левина В. Е., Мишнева В. И.. 2009. С. 244-247.
5. Руди Л.Ю., Тропникова Т.А. Аренда жилья как способ повышения его доступности // Л.Ю.Руди, Т. А. Тропникова/ В сборнике: Инвестиции, строительство и недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики. Материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 частях, под редакцией Т.Ю. Овсянниковой. 2015. С.166-170.
6. Руди, Л.Ю. Трансформация жилищных отношений в России: теория и практика. Дисс… д-ра экон. наук/ Руди Людмила Юрьевна. – Новосибирск, 1998. – 285с.
7. Руди, Л.Ю. Формирование рынка жилья: тенденции и перспективы (региональный аспект)/ Л.Ю. Руди. – НГАЭУ: Новосибирск, 1997. – 166 с.
8. Тропникова, Т.А. Методические проблемы расчета индикаторов доступности жилья в Новосибирской области/ Т.А.Тропникова //Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 2. С. 50-56.
9. Тропникова, Т.А. Проблемы доступности жилья для населения Новосибирской области /Т.А.Тропникова// В сборнике: Качество и полезность в экономической теории и практике. Материалы VII

Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Отв.ред: В.А.Сибирцев; Новосибирский государственный университет экономики и управления. 2014. С.83-85.
10. Финансовый кризис 2014 – 2015 гг. и его влияние на Россию. Заглавие с экрана. Электронный ресурс. URL: http://moluch.ru/archive/91/19713/. (Дата обращения: 01.12.16);
11. Цены на рынке жилья. Средние цены на рынке жилья. Заглавие с экрана. Электронный ресурс. URL: http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novosibstat/ru/statistics/prices/. (Дата обращения: 02.12.16);
12. Чепунова С.Н. (Любященко) Оценка структурной концентрации и результаты функционирования рынка: автореф. дис. … канд. экон. наук. Новосибирск, 2004. 29 с.
13. Чепунова С.Н. (Любященко) Оценка уровня структурной концентрации и результаты функционирования рынка. Дис. …к-та экон. наук. - Новосибирск, 2004. 125 с.

УДК: 330.313

Иванова Л.И., к.э.н.
профессор
Трусова А.А.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье определены тенденции движения и оценка состояния основных фондов сельскохозяйственного предприятия для обоснования направлений их ускоренного воспроизводства

Ключевые слова: основные фонды, амортизация, воспроизводство, фондоотдача, лизинг.

Основные фонды являются одним из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование непосредственно влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Однако ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий в части обеспеченности основными фондами продолжает снижаться(1,стр.49).

Статистические данные состояния основных фондов в сельском хозяйстве за истекшие 5 лет характеризуют следующие показатели:

Таблица 1- Динамика изменений состояния основных фондов в сельском хозяйстве России *

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Коэффициент обновления	4,3	4,2	4,3	4,0	3,8
Коэффициент выбытия	2,4	2,5	2,1	1,8	1,8

Степень износа, %	42,8	42,5	42,7	43,5	44,4

*Россия в цифрах, 2016

Из данных таблицы следует, что в сельском хозяйстве России замедлились темпы обновления основных фондов, в результате возросла степень их износа – с 42,8% в 2011 году до 44,4% в 2015 году.

Для того, чтобы оценить эффективность использования предприятием имеющихся основных средств, необходимо рассмотреть соответствующие показатели и выявить факторы, которые повлияли на их изменение.

Анализ основных средств предприятия осуществляется по следующим основным направлениям:

- Анализ наличия, структуры и движения основных средств.
- Анализ основных показателей использования основных средств.
- Оценка обеспеченности предприятия основными средствами.
- Разработка рекомендаций по улучшению использования и воспроизводства основных средств.

Рассмотрим эти показатели на примере СПК "Карлинское" Майнского района Ульяновской области. Предприятие занимается выращиванием зерновых, технических, прочих сельскохозяйственных культур и разведением КРС.

Результаты проведенного анализа структуры основных фондов предприятия показали, что доля активной части производственных основных средств в их общей стоимости возросла с 59,40 % в 2014 году до 60% в 2015 году, что является положительным фактором; причем в составе основных фондов наибольший удельный вес занимали машины и оборудование 42,89 %. Однако степень износа основных фондов предприятия довольно высокая и составляла в 2014 году 65 %, а в 2015 - 69 %. Коэффициент обновления в 2015 году по сравнению с предыдущим годом снизился на 3,5 % .

Одним из факторов увеличения объема производства продукции является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте, а также эффективное их использование.

Таблица 2- Оснащенность СПК "Карлинское" основными фондами и энергоресурсами

Показатели	2014 г.	2015г.	Темп роста, %
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	77547	78704	101,49
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	6715	6715	100,00
Среднегодовая численность работников, чел.	82	73	89,02
Всего энергетических мощностей, л.с.	8978	8978	100,00
Фондообеспеченность, тыс.руб.	11,55	11,72	101,47

Фондовооруженность, тыс.руб.	945,70	1078,14	114,00

Показатели фондообеспеченности, фондовооруженности счет сокращения численности работников.

Для определения эффективности использования всей массы основных фондов на предприятиях, в отраслях народного хозяйства применяются обобщающие показатели. Наиболее важные из них - фондоотдача основных фондов и фондоёмкость.

По результатам расчетов таблицы 3 видно, что в СПК "Карлинское" фондоемкость в 2015 году по сравнению с 2014 годом возросла на 0,18 руб., что связано с увеличением стоимости основных фондов на 1157 тыс. руб. Фондоотдача на 1 руб. основных фондов за исследуемые годы уменьшилась на 0,04 руб. Это связано со снижением стоимости товарной продукции и ростом стоимости основных средств. Рентабельность использования основных фондов за 2014-2015 годы в СПК «Карлинское уменьшилась 0,06 % за счет сокращения прибыли до налогообложения. В 2014 году на 1 руб. основных фондов приходилось 3,95 руб. прибыли, а в 2015 году- 3,35 руб.

Таблица 3- Эффективность использования основных средств

Показатели	2014 г.	2015г.	Отклонения, (+,-)
	а	***б***	***в***
1.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	77547	78704	1157
2. Стоимость товарной продукции, тыс.руб.	37993	35496	-2497
3. Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	3064	2640	-424
4. Фондоемкость, руб.	2,04	2,22	0,18
5. Фондоотдача на 1 руб. фондов, руб.	0,49	0,45	-0,04
6. Фондоотдача условная (2*б* : 1*а*)	х	х	0,46
Изменение фондоотдачи за счет:			
стоимости товарной продукции (6*в* - 5*а*)	х	х	-0,03
стоимости основных средств (5*б* - 6*в*)	х	х	-0,01
7. Рентабельность использования фондов, %	3,95	3,35	-0,06

Снижение фондоотдачи, увеличение фондоемкости свидетельствуют об ухудшении использования основных фондов.

Кроме того, неэффективное использование основных фондов тесно связано и с другой ключевой задачей – со снижением качества выпускаемой продукции, так как в условиях рыночной конкуренции продукция низкого качества не пользуется спросом.

В этой связи активизация инвестиционной деятельности является не только основным условием вывода сельского хозяйства из глубокого кризиса, но и становится важнейшим определяющим фактором дальнейшего его развития.

Одним из собственных источников финансирования воспроизводства основных фондов являются амортизационные накопления, однако:

а) этого источника теоретически хватает лишь на простое

воспроизводство основных средств;

б) формирование данного источника растянуто во времени на многие годы;

в) высокая инфляция в начале 1990–х гг. снизила отношение стоимости имеющихся и амортизируемых основных средств к стоимости требуемых.

Для улучшения воспроизводства основных фондов в СПК «Карлинское» предлагается использования лизинга.

Посредством использования механизма лизинга аграрии получают ряд экономических преимуществ:

– открытие доступа к новейшей сельскохозяйственной технике;
– высокий уровень гибкости реагирования аграриев на изменения конъюнктуры рынка сельскохозяйственной техники;
– высокий уровень сервисного обслуживания после приобретения техники;
– возможность применения налоговых льгот(2,стр.173).

Лизинг и привлечение инвестиций позволят предприятию обновить основные средства, повысить производительность труда и улучшить финансовое состояние предприятия.

Использованные источники:

1. Бобылева А.С. Сущность и отраслевые особенности финансов сельскохозяйственных организаций // Экономические науки. 2012. № 97. С. 49-52

2. Бобылева А.С. Финансовое состояние предприятий аграрного сектора экономики: теория, методология, практика / А.С. Бобылева. - Ульяновск, 2006. 173 с.

УДК 330.322

Ивашина Н.С.
доцент
кафедра «Экономика и финансы»
Волкова Е.А.
студент 4 курса
Институт экономики и управления
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Россия, г. Магнитогорск

ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ПРЯМОЕ ИНОСТРАННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РФ

Статья посвящена анализу влияния мировых экономических санкций на вложение ПИИ странами мира в РФ. В статье анализируются инвестиционные вложения иностранных государств в РФ, за период с 2007 по 2014 год включительно.

Ключевые слова: Россия, Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), мировые экономические санкции.

Прямое иностранное инвестирование служит основной формой сотрудничества стран в современном мире. Взносы иностранного капитала в предприятия другого государства обеспечивают инвесторам контроль над этими предприятиями, участие в управлении, выход на значимые рынки сбыта.

Экономические санкции являются способом воздействия на политические, торговые и экономические отношения между странами. Россия столкнулась с данной проблемой и стала объектом санкций в период с 2014 года по настоящее время. Рассмотрим более подробно инвестиционную направленность санкций против РФ. Безусловно, экономические санкции в большой мере повлияли на вложение капитала зарубежных стран в РФ.

Показатели иностранных вложений в РФ до/после применения экономических санкций за 2007-2014 гг. представлены в табл.1:

Таблица 1-Динамика иностранных инвестиционных вложений в РФ (Топ 10 стран мира), млн. долларов США

Страны	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	55874	74783	36583	43168	55084	50588	69219	22891
Кипр	11917	20428	4182	12287	12999	1985	8266	5874
Нидерланды	10268	10184	3391	3733	7383	10330	5716	1239
Бермуды	8369	9959	2243	436	594	-320	404	535
Германия	7626	3379	2914	3196	2234	2265	335	349
Виргинские острова	3962	5519	1761	2139	7225	2475	9379	2542
США	1860	2161	2296	435	276	285	485	708
Норвегия	1300	379	302	59	66	69	94	51
Гибралтар	870	1321	812	757	1250	38	-185	1
Финляндия	677	1415	518	347	217	349	216	124
Соединенное Королевство	656	1007	699	1142	2007	46	18927	111

Составлено по данным Центрального банка РФ. Источник: http://www.cbr.ru/

Проанализировав объем иностранных вложений в РФ с 2007 года по 2014 год можно заметить, что наивысший показатель иностранных вложений наблюдался в 2008 году в размере 74783 млн. долларов США. В 2009 году произошел резкий спад ПИИ: объем ПИИ составил 36583 млн. долларов США, что примерно на 50% меньше по сравнению с 2008 годом. Но в последующие годы происходит увеличение ПИИ, с небольшой динамикой. С 2010 по 2011 гг. объем ПИИ увеличился на 50,5% по отношению к 2009

году. В 2013 году объем иностранного инвестирования возрос на 36,5% по сравнению с 2012 годом и составил 69219 млн. долларов США. В 2014 году можно отметить резкое уменьшение иностранных вложений в РФ. Объем прямых инвестиций составил всего 22891 млн. долларов США, что примерно на 30% меньше по сравнению с предыдущим годом.

В 2013 году РФ занимала одно из лидирующих мест по объему привлечения ПИИ (уступив Китаю и США). Но в связи с событиями на Украине, западные страны ввели экономические санкции в отношении РФ, в результате чего в значительной мере сократилось иностранное инвестирование по отношению к России.

В 2014 году по данным ЮНКТАД РФ, по рейтингу стран, вышла за пределы первой десятки по объему иностранного инвестирования (ввиду экономических санкций по отношению к РФ). Сумма ПИИ в РФ главным образом зависит от инвестиционного климата в стране. Иностранное инвестирование на сегодняшний день очень значимо для развития экономики России[1].

Можно выделить ряд проблем, с которыми сталкивается иностранный инвестор, при вложении средств в экономику РФ. По мнению ряда авторов, одной из проблем, влияющей на величину вложения ПИИ, является коррупция, а также превышение должностных полномочий чиновников[2].

Одной из проблем, влияющей на величину ПИИ, являются недостатки в системе налогового стимулирования. Наличие льгот в системе налогообложения для инвесторов, позволит укрепить положение России на мировом инвестиционном рынке[3].

Таким образом, для привлечения большего числа иностранных инвесторов в РФ, необходимо решить названные выше проблемы. Для усовершенствования инвестиционного климата в России нужно эффективно реализовывать мероприятия, направленные на улучшение инфраструктуры, а также продолжать развивать бизнес. Следовательно, инвестиционный климат в России будет благоприятным, что в дальнейшем приведет к притоку иностранного инвестирования в экономику РФ.

Использованные источники:

1. Официальный сайт: «Центральный банк Российской Федерации», [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/
2. Булдакова А.В. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014.
3. Пономарева И. В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы / И. В. Пономарева // Молодой ученый. — 2014- С.169-173.

УДК 316.7

Игебаева Ф.А.
доцент
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИЙСКОГО СЕВЕРА В УСЛОВИЯХ РЫНКА (СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Аннотация: *в статье рассматриваются особенности формирования рабочей силы на предприятиях российского севера. В основу статьи положены данные социологического опроса работников предприятия «Надымгазпром».*

Ключевые слова: *рабочая сила, кадровый потенциал, образование, возраст, миграция, продолжительность проживания, перспективы трудоустройства.*

Российский Север принадлежит к регионам страны, где особенно заметна сложность процесса принятия политических, социально-экономических решений, как в силу определенной «обнаженности» внутренних структурных связей, так и в силу жесткого переплетения острых взаимосвязанных традиционных и современных проблем. Вхождение этого региона в рыночные отношения не только усугубило существующие проблемы, но и породило новые: падение жизненного уровня северян, возникновение и рост безработицы, отток квалифицированных кадров и др. [1]. Причем северяне во всех отношениях оказались более ущемленными, чем жители других регионов России по целому ряду жизненно важных показателей: жилищно-коммунальные и бытовые условия, медицинское обслуживание, условия работы, материальное положение, снабжение продовольственными и промышленными товарами, возможности проведения отпуска, культурного досуга, обеспечение детскими учреждениями и т.д. На этом фоне происходят специфические изменения в структуре воспроизводства населения и трудовых ресурсов [2]. Рассмотрим в этой связи особенности формирования рабочей силы на предприятиях объединения «Надымгазпром». В основу статьи были положены данные социологического опроса 760 работников и 100 экспертов, давших компетентную оценку социально-экономической ситуации на предприятии.

Как же можно охарактеризовать структуру работников по продолжительности проживания на Севере с точки зрения качества рабочей силы и эффективного его использования? Исследованиями медиков установлено, что наиболее эффективным сроком работы на Севере является её продолжительность до 15 лет, после которого наступает дезадаптация, истощение регуляторных возможностей человека, обостряются хронические заболевания. Поэтому для того, чтобы происходило нормальное воспроизводство рабочей силы, необходимо не менее 6% ежегодного обновления кадрового потенциала [3]. При меньших темпах обновления

эффективность функционирования рабочей силы снизится, возрастут затраты на социальную сферу, снизится производительность труда. Данные нашего опроса свидетельствуют о существенном сокращении обновляемости рабочей силы в объединении «Надымгазпром». Кстати, на этот факт обращают внимание и эксперты, которые в числе наиболее острых проблем в области труда выделили слабый приток молодых кадров – 30% и недостаток квалифицированных кадров – 27%. Высокая доля в составе лиц, проживающих на Севере более 15 лет, в будущем отрицательно скажется на эффективности труда и потребует огромных затрат для поддержания здоровья работников [4].

Нарушение сложившихся в течение длительного времени миграционных процессов в данном регионе повлияло на обновляемость трудовых ресурсов Надыма, что, в свою очередь, отразилось на возрастной структуре объединения. Так, по данным нашего исследования, молодежь до 30 лет составляла только 15,6%, зато 54,2% опрошенных – это люди старше 40 лет [5].

О слабом обновлении кадров в объединении говорит тот факт, что почти половина (47,5%) опрошенных не желают и 28,7 % не думают менять прежнее место работы. Решительно настроенных уйти с данного предприятия не так много (6,6%), а 17,2% только подумывают это реализовать. Слабая сменяемость кадров объединения может в конечном итоге неблагоприятно сказаться на рынке труда.

Как же оценивают работники объединения перспективы своего трудоустройства в случае, если не удастся сохранить прежнее место работы в системе «Надымгазпром»? Оказывается, что в целом почти треть (29%) уверены в том, что найдут новое место работы здесь же в городе, каждый четвертый (25%) при потере работы не рассчитывает трудоустроиться, и намерен вернуться на родину, а каждый десятый (10,2%) опрошенный готов уехать куда угодно, где есть работа. Очевидно, 20,8% респондентов, выбравших другое решение, также можно отнести к тем, кто собирается уехать из города. Видимо, это категория колеблющихся в выборе места миграции [7].

Анализируя результаты исследования можно сделать вывод, что молодые респонденты, испытывают больше сложностей в адаптации к северным условиям, а качество их жизни в целом ниже, чем у старшего поколения. Потребность в жилье относится к основным жизненным потребностям, и если при прочих равных условиях такой мотив потенциальной мобильности как неудовлетворенность состоянием торговли, в полтора раза превышает неудовлетворенность жилищными условиями (как это происходит у лиц старше 50 лет), то это означает, что жилищная проблема в данной возрастной группе в целом решена [6].

Практически тем же закономерностям подчиняется взаимосвязь мотивов миграции и стажа работы на Севере. Это понятно, ведь существует корреляционная зависимость между возрастом потенциальных мигрантов и

длительностью их проживания в районах Крайнего Севера. По мере увеличения стажа работы, а, следовательно, и возраста снижается значимость таких мотивов потенциальной мобильности как неудовлетворенность уровнем заработной платы, жилищными и социально-бытовыми условиями, условиями труда, и возрастает значимость таких мотивов, как неудовлетворенность снабжением продовольственными и промышленными товарами, неуверенность в получении (сохранении) льгот при возвращении на прежнее место жительства, неудовлетворенность экономической обстановкой, состоянием здоровья [8].

Использованные источники:

1. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник для студентов вузов: рек. М-вом образования и науки РФ / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; М-во образования и науки РФ, Гос. ун-т управления. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 423 с.

2. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения: Учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2012. – 463с.

3. Игебаева Ф.А. Некоторые особенности управления качеством рабочей силы на предприятиях объединения «Надымгазпром». // Управление качеством и резервы экономического роста предприятий и организаций: Сб.ст. Международной научно-практической конференции. Пенза. – 2008. – с.32-34.

4. Игебаева Ф.А. Социально-экономические проблемы закрепляемости молодых кадров на предприятиях крайнего севера. В сборнике: Социально-экономические аспекты современного развития России, февраль 2008 г. V Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. Пенза, 2008. С. 92-94.

5. Игебаева Ф.А. Кадровый потенциал предприятий Российского Севера в условиях рыночной экономики (социологический срез). В сборнике: Fundamental and Applied Science - 2014 Materials of XI reserchc and practice conference. 2014. С. 91-93.

6. Игебаева Ф.А. Социально-экономические и экологические факторы воспроизводства населения Российского Севера. В сборнике: Экология и жизнь. XIV Международная научно-практическая конференция: сборник статей. «Приволжский Дом знаний». 2008. С. 236-238.

7. Игебаева Ф.А. Мотивационная составляющая миграции как один из факторов ее регуляции. В сборнике: Социальные проблемы регионов. Пути их решения. Всероссийская научно-практическая конференция: Пенза, 2005.

8. Игебаева Ф.А., Петров О.Ю. Исследование психологического климата малого коллектива на опасном промышленном объекте // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.I. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.126 – 128.

УДК 316.7

Илимбетов Ф.И.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ

Аннотация. *В данной статье рассмотрена одна из общепринятых классификаций психологических типов собеседников. Подчеркивается важность владения типологией деловых партнеров для своевременной реакции и изменения направление беседы и достижения больших результатов.*

Ключевые слова: *деловое общение, психологические типы, деловые партнеры.*

В современном обществе сложно однозначно разделить всех людей на типы, не совершив при этом ошибок. Сейчас не принято навешивать ярлыки и стремиться к идентификации каждого встречного человека. Однако, попытаться стоит. Изучение основных моделей поведения людей и видов собеседников поможет избежать множества ошибок [9].

Наблюдая за поведением собеседников, можно выделить несколько наиболее распространенных психологических типов. Это позволяет учитывать внешние реакции на происходящее людей каждого такого типа и соответственным образом реагировать на них с тем, чтобы изменить направление беседы в нужном русле и добиться от нее большего эффекта. Рассмотрим эти психологические типы собеседников и наиболее целесообразные формы общения с ними [1; 2; 3].

1. Тип первый – «умеренный». Такой собеседник вызывает большую симпатию и не вызывает проблем. Он умеет слушать и оценивать текущую ситуацию, говорит не очень много, но всегда только по делу. При встрече с неопытным в переговорах человеком, старается помочь и проявляет максимум терпения и понимания. Минус данного собеседника в том, что его крайне редко можно встретить. Нелегко быть «умеренным» и в то же время профессиональным.

2. Тип второй – «говорливый». Этот тип людей, прежде всего, высказывается сам и уже потом, если останется время, позволяет вставить слово собеседнику. Часто выводит из себя подчиненных поток нескончаемых слов, не всегда применяемых к делу. Нередко раздает пустые обещания и в целом не производит ощущение надежности. С таким собеседником нужно подкреплять слова четко сформулированными договорами и обязательствами.

3. Тип третий – «тихий». Такие сотрудники не считают своё мнение важным и часто не уверены в себе, поэтому не видят необходимости высказываться. При этом, скорее всего, разбираются в вопросе, но каждое слово из них придется «тянуть клещами». Для таких людей нужно

подчеркнуть необходимость высказать их собственное мнение и стараться создать комфортные условия для работы.

4. Тип четвертый – «хитрый». Такие собеседники часто маскируются под «тихих» и не высказываются по теме беседы. Как правило, не любят разбираться во всех тонкостях дела и стараются максимально уйти от работы. Подобные стили поведения только вредят общему делу и никак не способствуют развитию делового общения. «Хитрые» всегда уходят от ответственности и, по своей сути, лишь паразиты. Неэффективны, хотя их начальство имеет другое мнение.

5. Тип пятый – «изменчивый». Люди этого типа не могут однозначно оценить ситуацию и не имеют четко выраженного своего мнения. Ими легко манипулировать и склонять на свою сторону для получения выгоды. Такие собеседники не несут особой ценности и не в силах кардинально изменить направление деловой беседы.

6. Тип шестой – «рассудительный». Подобно мудрецам, эти собеседники долго обсуждают вопрос, прежде чем принять единственно верное решение. Сложно переубедить такого человека, что одновременно его плюс и минус как делового собеседника [4; 5; 8].

Таким образом, в итоге получилось шесть типов возможных собеседников. Не исключено, что это весьма и весьма субъективное суждение по данному вопросу, но ведь, сколько людей – столько и мнений?

В заключение хочется отметить, что овладение искусством общения, знание различных психотипов личности, умелое использование методов диагностики и приемов влияния на собеседников, позволит каждому из нас взаимодействовать с деловыми партнерами, создавая благоприятный социально-психологический климат делового сотрудничества, доверия, взаимопонимания и уважения [6; 7].

Использованные источники:

1. Эдвард де Боно «Шесть шляп мышления». Спб, 1997. – 252с.
2. Гевин Кеннеди «Переговоры: полный курс». М. 2013. – 296с.
3. Игебаева Ф.А. О психологическом потенциале делового человека. //Современное государство: проблемы социально-экономического развития. Материалы IV международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Ч.I, Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С. 92 – 93.
4. Игебаева Ф.А. Психологические качества преуспевающего человека. В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. – С. 47 – 49.
5. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
6. Игебаева Ф.А. Синдром профессиональной деформации личности. В сборнике: Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений. Материалы VII международной научно-

практической конференции. 2015. С.14-15.
7. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2005.
8. Давлетгаряева Р.Г. О смысле жизни // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 35 (289). С. 6-9.
9. Ахмадеев А.А., Давлетгаряева Р.Г., Азаматов Д.М. Человек как биопсихосоциальная составляющая биосферы. В сборнике: Человек. Общество. Образование Межвузовский сборник. Министерство общего и профессионального образования РФ; Уфимский институт Московского государственного университета коммерции; Башкирский государственный медицинский университет. 1998. С. 18-21.

УДК: 336.6

Ильичев С.Н., к.э.н.
доцент
Гранкина В.
студент 4 курса
профиль «Финансы и кредит»
Старооскольский технологический
институт (филиал) имени А.А. Угарова
НИТУ МИСИС
Россия, г. Старый Оскол

К ВОПРОСУ О СНИЖЕНИЕ РИСКА НЕВОЗВРАТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В статье рассматриваются основные методы снижения риска невозврата дебиторской задолженности. Выявлены причины и последствия просрочки платежа. В статье подчеркивается, что кредитная политика, прежде всего, направлена на максимизацию стоимости компании

Ключевые слова: методы снижения риска невозврата дебиторской задолженности, просроченная задолженность, оптимизация кредитной политики, элементы, влияющие на кредитную политику предприятия

TO THE QUESTION OF REDUCING THE RISK OF NON RECEIVABLES

The article deals with the basic methods of reducing the risk of non-repayment of receivables. The causes and consequences of late payment. The article stresses that the credit policy is primarily aimed at maximizing the value of the company

Keywords: methods of reducing the risk of non-repayment of receivables, arrears, optimization of the credit policy, the elements that affect the credit policy of the company

В современных условиях хозяйствования новая роль предприятия как полноправного субъекта экономики, определяет требования к эффективности его деятельности [1, с. 208.]. Успех деятельности и вопрос дальнейшего существования хозяйствующих субъектов напрямую зависит от целесообразности производственных затрат, которые необходимо учитывать, анализировать с целью обеспечения повседневного контроля за эффективностью использования ресурсов [3, с. 208.]. Управление затратами – неотъемлемая часть краткосрочной политики предприятия, направленной на обеспечение текущей деятельности необходимыми ресурсами и бесперебойного осуществления производственно – хозяйственной деятельности [2, с. 143].

Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей [4, с. 439]. Ухудшение финансового состояния некоторых предприятий связано с проблемами, заключающимися в неэффективном управлении дебиторской задолженностью.

По – мнению Ракчеева Я.А. разработка теоретических положений и практических рекомендаций по эффективному управлению риском невозврата дебиторской задолженности выдвигается на первый план. А так же многие работы других русских ученых посвящены данной проблеме и ими представляются различные модели оценки рисков невозврата дебиторской задолженности [5].

Важно отметить что, просроченная задолженность влечет собой широкий спектр негативных последствий, чем просто невыполнение обязательств контрагентов:

- снижение уровня ликвидности предприятия;
- привлечение внешних форм финансирования, приводящее к повышению финансовой зависимости
- снижение доходности, приводящее к банкротству

Финансовая служба предприятия должна организовывать надлежащий контроль за состоянием дебиторской задолженности. Эффективная система контроля включает в себя элементы, представленные на рисунке 1. Оптимизация кредитной политики является одним из методов снижения риска невозврата дебиторской задолженности.

Рис.1 Последствия просрочки ДЗ

Рисунок 1. Система контроля дебиторской задолженности

Грамотно разработанная кредитная политика позволяет максимизировать денежной поток и компенсировать риск просрочки платежей дебиторов. При разработке кредитной политики важно помнить, что она, прежде всего, должна быть направлена на максимизацию стоимости компании.

Финансовая служба должна разработать на предприятии сбалансированную кредитную политику, на которую оказывают влияние следующие факторы:

- покупательная способность потребителей продукции;
- стабильность финансового рынка;
- конъюнктура товарного рынка;
- конкурентоспособность продукции предприятия;
- экономическая возможность предприятия инвестировать средства в текущую дебиторскую задолженность;
- способность предприятия наращивать объем производства продукции по реализации в кредит;

Кроме кредитной политики важное значение в системе управления риском невозврата дебиторской задолженности имеет информационное обеспечение, которое предусматривает сбор и анализ информации о потенциальных и действующих дебиторах.

В системе управления рисками невозврата дебиторской задолженности важно обратить внимание на страхование, как метод снижения данного риска. Можно согласиться с Стерховым А.П., что «наличие страхового полиса резко увеличивает инвестиционную привлекательность бизнеса и повышает его безопасность, так как платежи по обязательствам клиента в случае его неплатёжеспособности гарантирует страховая компания» [6].

Формируя кредитные условия в зависимости от разработанной

классификации дебиторов предприятие должно предусмотреть следующие виды санкций (рис.2):

Рисунок 2. Виды санкций

В случае выявления задержки платежа должен производиться расчет штрафных санкций, в соответствии со шкалой штрафов предприятия.

Таким образом, чтобы повысить эффективность управления дебиторской задолженностью, следует производить анализ рисков, связанных с задолженностью недисциплинированных клиентов. На каждом предприятии должна быть разработана грамотная политика управления дебиторской задолженностью с целью снижения уровня просроченной или безнадежной задолженности.

Использованные источники:

1. Демьяненко М.С. Формирование производственной программы предприятия на основе применения экономико – математических методов // Проблемы современной науки. 2011.№1.с.208-214

2. Демьяненко М.С., Найденова Р.И. Совершенствование системы управления затратами на производство и реализацию продукции // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. 2012.Т.1.№22-1.с.143-148

3. Ильичева Е.В., Найденова Р.И., Демьяненко М.С. Специфика учета производственных затрат и калькулирования себестоимости на предприятии МУП «Теплоэнерго» // В сборнике: Актуальные вопросы современной экономической науки. Сборник докладов IV-й Международной научной заочной конференции: В 2-х частях. Отв.ред.А.В.Горбенко.2011. с.208-211.

4. Пяташова О.Ю., Найденова Р.И. Анализ структуры дебиторской и кредиторской задолженности на ЗАО «Чаплыженский элеватор» // Экономика и социум.2013. №2-2(7). С.439-440

5. Ракчеев, Я.А. Методы снижения риска невозврата дебиторской задолженности / Я.А. Ракчеев // Вестник науки и образования. – 2015. - № 3 (5). – С. 109-114.

6. Стерхов, А.П. Повышение безопасности бизнеса через эффективное управление дебиторской задолженностью / А.П. Стерхов // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. - № 10(93). – С. 245-256.

Ильченко Е.Ю.
студент
ФГБОУ ВО Ставропольский государственный аграрный университет
Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
РФ, г. Ставрополь

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В настоящее время в нашем государстве достаточно неоднозначно ставится вопрос полноты уплаты налогоплательщиками начисляемых им налоговых платежей, поскольку общество всегда стремится найти такие пути решения проблемы финансовых ресурсов, чтобы в конечном итоге соблюдался рост доходов и сокращение расходов, в этом и состоит личная финансовая выгода не только каждого индивида, но и любой организации, предприятия, фирмы, что в частности приводит к желанию экономить на налоговых платежах. Такое желание экономии на налоговых платежах не всегда воплощается в жизнь законными путями, что в масштабах целой страны можно расценивать как существенный удар по финансовой стабильности экономической сферы государства. Именно по этой причине перед налоговыми органами ставится следующая задача - не только начисление и сбор налоговых платежей, но и контроль за правильностью, своевременностью и полнотой взимания налогов. Для осуществления комплексных контрольных действий необходимо обращать пристальное внимание на следующие вопросы: мониторинг за постоянными изменениями и дополнениями существующей нормативно-правовой базы, которая, как показывает практика, не всегда совершенна и имеет прорехи, благодаря которым не редки случаи ухода от уплаты физическими и юридическими лицами налоговой повинности легальным путем; знание основ планирования и практической организации контрольно-ревизионной работы налоговых органов; оценка сложившейся практики осуществления налогового контроля различными методами; поиск ошибок и разработка перспективных методов их решения и практического внедрения в части налогового контроля.

Что касается правовых основ налогового регулирования, то существует обширный перечень нормативно-правовых актов, которые изменяются и дополняются в связи с изменением экономической и политической ситуации в стране. К ним относятся: Конституция РФ, Налоговый Кодекс РФ, Федеральные Законы, Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, рекомендательные письма. Очевидно, что теория неотделима от практики, т.е. подкрепленный законодательно теоретический аспект налогового регулирования непременно находит свое отражение в использовании различных методов и форм налогового контроля. Принято выделять три основные формы налогового контроля - предварительный, текущий и последующий, однако не стоит забыть и еще об одной форме

контроля-переконтроль.

Все вышеперечисленные формы контроля дополняют друг друга, отражая непрерывный во времени процесс контроля.

Предварительный контроль предшествует совершению проверяемых операций, что позволяет выявить еще на стадии планирования возможные правонарушения в сфере налогового законодательства. Осуществление камеральных проверок является основным методом реализации предварительного контроля, они заключаются в проверке представленных налогоплательщиком документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налогов, проводятся по месту нахождения налогового органа.

Текущий контроль иногда называют еще и оперативным контролем, но суть его неизменна - осуществление налоговыми органами одновременного контроля вместе с совершаемыми процессами финансово- хозяйственной деятельности предприятий. Методы, применяемые при этой форме контроля- обследование, наблюдение, анализ, экспресс- проверка.

Последующий контроль заключается в проведении документальных проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий за прошедшие отчетные периоды при помощи метода наблюдения, обследования и анализа непосредственно по месту нахождения объекта. Данный вид контроля реализуется посредством камеральных и выездных проверок и является весьма значимым, поскольку характер выявленных ошибок и нарушений может иметь систематический характер, включая разные отчетные периоды деятельности предприятия, что очень проблематично и практически невозможно выявить при применении предварительного и текущего контроля. Также стоит упомянуть и таком распространенном методе исследования документации как организация встречных проверок. Встречная проверка может быть осуществлена по необходимости в процессе осуществления контроля, но не является его обязательным элементом. Суть ее заключается в сопоставлении документации по одной и той же операции у организации и ее контрагента, в таком случае несовпадении каких-либо показателей будет свидетельствовать об укрытии доходов и соответственно уменьшении налогооблагаемой базы.

Переконтроль - относительно новый вид контроля и не столь часто используемый, но весьма полезный при исключении человеческого фактора во время проведения налоговых проверок. Заключается в осуществлении повторного контроля отдельных вопросов уже проведенного контрольного мероприятия.

Таким образом, существует достаточно развитая система организации контрольных мероприятий в налоговой сфере, однако необходимо продолжать совершенствовать формы и методы налогового контроля с учетом сложившейся практики различных регионов внутри страны, а также зарубежной практики.

Совершенно инновационным методом налогового контроля признан стать «налоговый мониторинг». Что это такое и для чего применяется?

Чтобы ответить на поставленный вопрос необходимо обратиться к Федеральному Закону "О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации" [1], согласно которому с 01.01.2015 года вводится в действие новый режим администрирования уплаты налогов – налоговый мониторинг. В Налоговом Кодексе РФ понятие налогового мониторинга рассматривается в следующем виде: налоговый мониторинг[2] –это форма налогового контроля, позволяющая проверять правильность исчисления, полноту и своевременность уплаты (перечисления) налогов и сборов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с НК РФ возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента)- организацию. Проще говоря, налоговый мониторинг- это способ расширенного информационного взаимодействия, при котором организации в режиме реального времени предоставляет доступ налоговому органу к данным бухгалтерского и налогового учета, а взамен в случае возникновения спорных моментов и ситуаций получает право запросить у налогового органа мотивированное мнение по вопросу тех или иных налоговых последствий совершаемых операций, сделок. Такой режим существенно ускоряет все процессы налогового контроля организаций, а также «страхует» налогоплательщика от доначисления сумм налогов, штрафов, пеней в будущем и в тоже время налоговые органы не будут дублировать проведение налоговых проверок за период, в котором имел место быть налоговый мониторинг, кроме исключительного ряда случаев, указанных в п.1.1 ст.88 и п.5.1 ст.89 НК РФ [3].

В отличие от РФ в западных странах налоговый мониторинг широко распространен и достаточно успешно применяется. Первыми попытались применить на практике действие нового инструмента налогового контроля Нидерланды и протестировали его на двадцати своих крупнейших предприятиях (еще в 2005 году), позже этот эксперимент провели и Ирландия, Великобритания, Австралия, США и еще более чем пятнадцать развитых стран мира. [4].

Как и у любого другого явления, так и у рассматриваемого нами налогового мониторинга есть свои плюсы и минусы, однако направление это весьма перспективное и требует непременного дальнейшего развития и совершенствования.

Подводя итог вышесказанному необходимо заострить внимание на следующих моментах:

-несомненно, усовершенствование организация налогового контроля под воздействием разного рода факторов должно осуществляться постоянно, что позволит предупредить и значительно сократить количество налоговых правонарушений;

- введение нового вида налогового контроля- налогового мониторинга-необходимо в связи с постоянным изменением законодательства в области налогов, а также для выравнивания экономического и политического уровня в сравнении с зарубежными

странами, которые уже имеют сложившийся опыт практического применения такого метода налогового контроля;

- воспитание налоговой культуры у налогоплательщиков, повышение налоговой грамотности -это то связующее звено, без которого не обойтись ни в одной сфере деятельности в принципе, будь то маленькая фирма или крупный холдинг.

Выходит, что важен не только налоговый контроль как таковой, а именно умение его правильно организовать, встроить в экономико-политическую сферу деятельности общества так, чтобы от этого была максимальная польза обществу и государству, при этом осуществлять все эти мероприятия не хаотично, а опираясь уже на имеющийся опыт.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 04.11.2014 № 348 "О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации".
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 13.07.2015), п.1 ст.105.26.
3. Федеральная налоговая служба. /www.nalog.ru/ (дата обращения: 16.02.2016).
4. Зубарева И.Е. Горизонтальный мониторинг как способ контроля налогоплательщиков, основанный на доверии: опыт королевства Нидерланды // Журнал: Ваш налоговый адвокат, 2008. №5. С. 33-40.
5. Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Налоги и Налогообложение в Российской Федерации. Учебно-методическое пособие для бакалавров и студентов экономических направлений и специальностей очной и заочной формы обучения / Ставрополь, 2011.
6. Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Налоги и налогообложение. Учебно-практическое пособие для студентов направления «Экономика» / Ставрополь, 2013.

УДК 316.7

Ильясов И.И.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ИСКУСТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: *В статье рассматриваются вопросы, посвященные искусству владения невербальными средствами общения. Знание невербального языка позволяет лучше понять собеседника, предвидеть, как он выскажется, почувствовать необходимость изменений для достижения желаемого результата.*

Ключевые слова: *невербальное общение, коммуникация, мимика, язык, жестикуляция.*

Язык тела – мимика, позы и жесты – универсальный язык общения. Невербальное общение используют успешные политики, адвокаты,

бизнесмены, актеры, следователи, игроки в покер. Хотите понимать других людей, производить хорошее впечатление – изучайте язык тела.

Невербальное общение – то, что мы говорим друг другу без слов. Не словесное, внеречевое общение, передача информации и влияние друг на друга через интонации, выражение лица, позу, жесты, изменение мизансцены общения [1; 2].

Исторически невербальное общение возникло значительно раньше общения словесного. Первобытные люди общались жестами: взмахи руками, наклон головы, поворот корпуса – всё это, как у животных, так и людей, передавало смыслы. Затем появилось мычание. Зародилась интонация, тембр – то, что современным языком называется «паралингвистика» (что означает: изучение и понимание языкознания, изучающий мимику, жесты, громкость звучания, сопровождающие устную речь). Вербальное общение появилось значительно позже, дополнив собой уже существующие способы коммуникации.

По статистике, сегодня 60% в общении между людьми составляет невербальная часть, то, что люди передают друг другу телом, через позу, жесты и выражение лица. Еще 30% общения происходит через интонации и звучание голоса. Таким образом, 90% того, что люди выражают друг другу, не связано с речью [3; 5].

Невербальное общение осуществляется на языке движений, интонаций, поз, мимики и жестов. Но жесты, которые присущи одному человеку, могут быть вовсе не знакомы другому, это объясняется психологическими особенностями данного человека, его культурной, социальной и национальной идентификацией.

На какие же невербальные элементы следует обращать внимание во время общения?

- *Мимика;*
- *Жесты*:
  - Ритмические жесты;
  - Эмоциональные жесты;
  - Указательные жесты;
  - Изобразительные жесты;
  - Символические жесты.
- *Движения:*
  - движения экспрессивно-выразительные, мимика, жесты и походка человека;
  - тактильные движения экспрессивно – рукопожатие, похлопывание по спине, прикосновения и поцелуи;
  - взгляд визуально-контактный – направление взгляда, его длительность и частота визуального контакта;
  - пространственные движения – ориентация, дистанция [4; 7].

К средствам кинесики (внешние проявления человеческих чувств и эмоций) относят выражение лица, мимику, жестикуляцию, позы, визуальную

коммуникацию (движение глаз, взгляды). Эти невербальные компоненты несут также большую информационную нагрузку. Наиболее показательными яляются случаи, когда к помощи кинесики прибегают люди, говорящие на разных языках. Жестикуляция при этом становится единственно возможным средством общения и выполняет сугубо коммуникативную функцию.

Проксемика объединяет следующие характеристики: расстояния между коммуникантами при различных видах общения, их векторные направления. Нередко в область проксемики включают тактильную коммуникацию (прикосновения, похлопывание адресата по плечу и т. д.), которая рассматривается в рамках аспекта межсубъектного дистантного поведения. Проксемические средства также выполняют разнообразные функции в общении. Так, например, тактильная коммуникация становится чуть ли не единственным инструментом общения для слепоглухонемых (чисто коммуникативная функция). Средства проксемики также выполняют регулирующую функцию при общении [6; 8].

Невербальными по своей сути являются компоненты и других семиотических систем (например, изображения, явления культуры, формулы этикета и т. д.), а также предметный, или ситуативный, мир. Под ним понимаются объекты, окружающие участников коммуникации, а также ситуации, в которых они заняты.

Подводя итог, следует отметить, что невербальное общение включает в себя все формы неречевого поведения человека и играет большую вспомогательную, а иногда и самостоятельную роль в коммуникативном процессе. Мимика, жесты очень много передают информации непосредственно в подсознание слушателя независимо от его желания. Они могут не только усиливать, но и ослаблять вербальное воздействие. Очень важно установить хорошие отношения между вербальным и невербальным видами общения, так как они тесно связаны между собой, это поспособствует активному участию в общении, как на сознательном, так и на бессознательном уровнях.

Использованные источники:

1. Андреева Г.М. Общение как восприятие людьми друг друга отношения // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – 190с.
2. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
3. Игебаева Ф.А, Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
4. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
5. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация

образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6. – С. 65-70.
6. Горелов, И.Н. Избранные труды по психолингвистике [Текст] / И.Н. Горелов. – М: Лабиринт, 2003. – 320 с.
7. Лабунская, В., Экспрессия человека: общение и межличностное познание: учебное пособие /В. Лабунская.- Ростов: Феникс, 1999. – 608 с.
8. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352.

УДК 657.3

Ин Д.В.
магистрант
кафедра бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности и аудита
Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Саратов

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности правового обеспечения формирования бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций, обусловленные отличиями подобных организаций от коммерческих: их видами, целями и т.п.

Ключевые слова: регулирование, некоммерческая организация, отчетность, федеральные стандарты, отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учета; стандарты экономического субъекта.

Abstract. The features of legal support of account books forming in non-profit organizations caused by differences of the similar organizations from the commercial ones (in their types, purposes etc.) are analysed in the article

Keywords: regulation, non-profit organization, account books, federal standards, industry standards, recommendations in the sphere of accountancy; standards of the economic operators.

В развитии бухгалтерской отчетности организации в России можно выделить пять этапов:

1. становление (1898-1916);
2. отчетность во времена военного коммунизма (1917-1921);
3. отчетность в период НЭПа и в годы Великой Отечественной войны (1921-1945);
4. отчетность в послевоенные годы в условиях жесткой административной системы (1946-1980);
5. отчетность на современном этапе - рыночные отношения в России (1981-2005).

В настоящее время ведение бухгалтерского учета и составление

бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими различный статус.

Так, Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» выделяет четыре уровня документов в области регулирования бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности:

1) федеральные стандарты;

2) отраслевые стандарты;

3) рекомендации в области бухгалтерского учета;

4) стандарты экономического субъекта.

Закон 2011 года подробно определяет функции регулирующих учетную практику документов, относящихся к каждому из выделенных уровней.

Федеральные стандарты независимо от вида экономической деятельности устанавливают:

1) определения и признаки объектов бухгалтерского учета, порядок их классификации, условия принятия их к бухгалтерскому учету и списания их в бухгалтерском учете;

2) допустимые способы денежного измерения объектов бухгалтерского учета;

3) порядок пересчета стоимости объектов бухгалтерского учета, выраженной в иностранной валюте, в валюту Российской Федерации для целей бухгалтерского учета;

4) требования к учетной политике, в том числе к определению условий ее изменения, инвентаризации активов и обязательств, документам бухгалтерского учета и документообороту в бухгалтерском учете, в том числе виды электронных подписей, используемых для подписания документов бухгалтерского учета;

5) план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения, за исключением плана счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядка его применения;

6) состав, содержание и порядок формирования информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности, в том числе образцы форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах и состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о целевом использовании средств;

7) условия, при которых бухгалтерская (финансовая) отчетность дает достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период;

8) состав последней и первой бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации юридического лица, порядок ее составления и денежного измерения объектов в ней;

9) состав последней бухгалтерской (финансовой) отчетности при

ликвидации юридического лица, порядок ее составления и денежного измерения объектов в ней;

10) упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для экономических субъектов, имеющих право применять такие способы в соответствии с настоящим ФЗ №402.

Федеральные стандарты могут устанавливать специальные требования к бухгалтерскому учету (включая учетную политику, план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения) организаций бюджетной сферы, а также требования к бухгалтерскому учету отдельных видов экономической деятельности.

В настоящее время функцию федеральных стандартов в области финансового учета выполняют ПБУ; действующий План счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция, по его применению утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н; приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Отраслевые стандарты устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.

Рекомендации в области бухгалтерского учета принимаются в целях правильного применения федеральных и отраслевых стандартов, уменьшения расходов на организацию бухгалтерского учета, а также распространения передового опыта организации и ведения бухгалтерского учета, результатов исследований и разработок в области бухгалтерского учета.

Рекомендации в области бухгалтерского учета применяются на добровольной основе. Рекомендации могут приниматься в отношении порядка применения федеральных и отраслевых стандартов, форм документов бухгалтерского учета, за исключением установленных федеральными и отраслевыми стандартами, организационных форм ведения бухгалтерского учета, организации бухгалтерских служб экономических субъектов, технологии ведения бухгалтерского учета, порядка организации и осуществления внутреннего контроля их деятельности и ведения бухгалтерского учета, а также порядка разработки этими лицами стандартов.

При этом рекомендации не должны создавать препятствия осуществлению экономическим субъектом его деятельности.

Из методических рекомендаций, изданных и уточненных в последнее время, можно назвать:

- Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утв. приказом Минфина России от 13.10.2003 № 91н.
- Методические указания, по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды утв. приказом Минфина России от 26.12.2002 № 135н.
- Методические указания по бухгалтерскому учету материально-

производственных запасов, утв. приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н.

Стандарты экономического субъекта предназначены для упорядочения организации и ведения им бухгалтерского учета.

Отметим особенности регулирования формирования отчетности некоммерческих организаций, обусловленные отличиями таких организации от коммерческих.

Главное отличие некоммерческой организации от коммерческой состоит в ее основополагающей цели. Целью деятельности коммерческой компании является извлечение максимально возможного размера прибыли.

Некоммерческие организации не преследуют такой цели, как получение прибыли. Это отражено в ст. 50 ГК РФ. В своей деятельности они прежде всего должны руководствоваться ГК РФ и законом «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 № 7-ФЗ.

Как и в коммерческих структурах, виды деятельности некоммерческой организации закрепляются в ее учредительной документации. Деятельность, которую ведет такая организация, должна соответствовать цели ее создания и функционирования. Некоммерческие организации основываются для реализации государством его функций в социальной сфере, образовании, медицине, культуре. Также они ведут религиозную, благотворительную и прочую деятельность. Некоммерческие организации могут быть созданы и в виде объединений граждан и юридических лиц для решения общих задач.

Некоммерческие организации могут заниматься и предпринимательской деятельностью, которая приносит доход. К примеру, образовательные учреждения могут оказывать дополнительные платные услуги. Но такая деятельность не должна противоречить главной цели функционирования организации. Она также должна быть прописана в учредительных документах, например в уставе. Учет доходов, полученных по результатам такой деятельности, осуществляется отдельно от основной. Законодательством могут устанавливаться определенные ограничения на ее ведение отдельными видами некоммерческих организаций.

Финансовое обеспечение некоммерческих структур возможно в виде:

- поступлений от учредителей или участников;
- благотворительных взносов / добровольных пожертвований;
- доходов от предпринимательской деятельности;
- доходов от имущества организации, например, от сдачи помещений в аренду;
- прочих доходов, разрешенных на законодательном уровне.

При составлении бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций необходимо руководствоваться:

- законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ;
- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденным приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н;

- ПБУ 4/99;
- планом счетов бухучета и инструкцией по его применению;
- приказом Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 № 66н и др.
- информацией Минфина России «Об особенностях формирования бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций» (ПЗ-1/2015).

В этой информации сообщается, в частности, что в составе приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о целевом использовании средств информация представляется:

- об отдельных доходах и расходах - в случае получения дохода в отчетном году от приносящей доход деятельности. При этом показатель такого дохода существенен, а раскрытие данных в отчетности не обеспечивает возможность полного представления о финансовом положении некоммерческой организации и финансовых результатах ее деятельности;
- о движении денежных средств - в случае, когда составление (публикация) отчета о движении денежных средств предусмотрены законодательством РФ, либо организация добровольно приняла решение о представлении и (или) публикации такого отчета.

Некоммерческая организация самостоятельно определяет детализацию показателей по статьям отчетов, содержание пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о целевом использовании средств при оформлении их в табличной форме, а также самостоятельно принимает решение о существенности того или иного показателя с учетом его оценки, характера, конкретных обстоятельств возникновения.

Разъяснены особенности формирования показателей бухгалтерского баланса, формирования информации о доходах и расходах, а также особенности раскрытия информации о корректировках в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) (утверждено приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н).
3.Информация Минфина России «Об особенностях формирования бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций» (ПЗ-1/2015).

УДК 330

Инкина-Ерицпохова А.З., доктор культурологии
профессор
кафедра «Арт-бизнеса и рекламы»
Краснодарский государственный институт культуры
Россия, г. Краснодар

БАЗОВЫЕ КАТЕГОРИИ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена социальному рыночному хозяйству как основе высокой экономической культуры, а также, сравнению с централизованно-плановой, и выявлению особенности, связанной с активным экономическим поведением людей. Экономическое поведение работников определяется не только их экономическими потребностями. Необходима еще ясность целей, в результате которой появляется экономический интерес, а также наличие социальной справедливости на предприятии и в целом – по стране. Все это связано с экономической культурой, напрямую влияющей на экономическое поведение людей.

Ключевые слова: социальное рыночное хозяйство, экономическая культура, социальное партнерство, экономическая свобода, социальная справедливость.

Inkina-Eritspokhova A. Z., Doctor of Cultural Studies, Professor
Professor Department of Art and advertising business
Krasnodar State Institute of Culture
Russia, Krasnodar

BASIC CONCEPTS OF CATEGORIES SOCIAL MARKET ECONOMY

The article is devoted to the social market economy as the basis for high economic culture, as well as compared to the centrally-planned, and identifying characteristics associated with an active economic behavior of people. Economic behavior of workers is determined not only by their economic needs. We need more clarity purposes, as a result of which there is economic interest, as well as availability of social justice in the workplace and in general - across the country. All this is due to the economic culture directly affects the economic behavior of people.

Key words: social market economy, economic culture, social partnership, economic freedom, social justice.

Немецкие экономисты В. Репке [1], А. Мюллер-Армак [2] и Л. Эрхард [6] создали концепцию социального рыночного хозяйства, которая исходила из сочетания конкуренции, экономической свободы предпринимателей и активной роли государства в перераспределении доходов и организации социальной сферы.

Теоретические аспекты социального рыночного хозяйства обусловлены классической проблемой установления функций государства в

условиях экономики, управляемой "невидимой рукой" рынка. Эта проблема обсуждалась еще А. Смитом [3], который доказывал, что государство должно заниматься в основном поддержанием общественного порядка и защитой страны.

Термин «социальный» означает, что рыночное хозяйство должно ограничиваться там, где оно привело бы к социально нежелательным результатам (согласно ценностным представлениям общества). В целом «социальное рыночное хозяйство» может быть определено как идея экономического и социального порядка, ведущего к соединению общества, построенного на конкуренции и частной инициативе, с социальным прогрессом, обеспечивающим надежность рыночного хозяйства на ближайшую и отдаленную перспективу.

Российское общество в настоящее время находится на пути построения «социальной рыночной экономики», основная цель которой заключается в достижении «максимально высокого благосостояния для всех» [6]. При этом нами отмечается, что социальное рыночное хозяйство базируется на таких постулатах как экономическая свобода, социальное партнерство, социальная справедливость и конституционный порядок, которые в свою очередь являются основой современной экономической культуры.

Свобода - это «способность человека действовать в соответствии со своими интересами и целями, опираясь на познание объективной необходимости» [4]. «Рыночное хозяйство» олицетворяет собой экономическую свободу. Право на свободу ограничивается в тех случаях, когда нарушается конституционный порядок (включая правила нравственности).

Свобода труда тесно связана с целями деятельности человека и трудовым потенциалом. Ссылаясь на Аристотеля и других мудрецов древности, Шопенгауэр утверждал: «…счастье человека заключается в свободном использовании преобладающих в нем способностей» [5].

В процессе трудовой деятельности люди взаимодействуют друг с другом, образуя социальные отношения. Наиболее важными являются отношения человека к человеку и человека к труду, служащие определяющими признаками характера труда. Если взаимодействие человека со средствами производства формирует у него профессиональные способности и навыки, то отношение к труду и друг к другу - определенные социальные качества. Они оказывают огромное воздействие на развитие производства и всю систему производственных отношений, на реализацию трудового потенциала работника под влиянием осознанных потребностей и сформировавшейся заинтересованности.

Конституционный порядок обеспечивается посредством прав и свобод декларируемых государством. Право – это система социальных норм и отношений, охраняемых силой государства. Тесная связь с государством – основное отличие права от правил поведения, а также от других нормативных систем, например, морали. Право обусловлено экономическим

строем общества, его социально-политической структурой; оно не может быть выше, чем культурное развитие общества, и испытывает влияние исторических традиций, господствующей идеологии. Однако в системе этих обусловливающих право и воздействующих на него факторов государство играет особую, конститутивную роль, ибо без него социальные нормы и отношения не могут получить статус юридических.

Выступая как важное и необходимое орудие государственного управления, как форма реализации государственной политики, право одновременно является важным показателем положения личности в обществе и государстве. Права, свободы и обязанности человека, составляющие правовой статус личности, - важная составная часть права, весьма существенная для оценки развитости и демократичности данной правовой системы, а также экономической культуры.

Социальное рыночное хозяйство является основой высокой экономической культуры, а также, по сравнению с централизованно-плановым, имеет и другую особенность, связанную с активным экономическим поведением людей.

Экономическое поведение работников определяется не только их экономическими потребностями. Для осуществления производственной деятельности этого недостаточно. Необходима еще ясность целей, в результате которой появляется экономический интерес, а также наличие социальной справедливости на предприятии и в целом – по стране. Все это связано с экономической культурой, напрямую влияющей на экономическое поведение людей.

Возможности участия в управлении предприятиями, а также в деятельности органов власти являются важным аспектом справедливости в демократическом обществе (Трудовой Кодекс Российской Федерации, глава 8 «Участие работников в управлении организацией», статья 52 «Право работников на участие в управлении организацией», статья 53 «Основные формы участия работников в управлении организацией»).

Социальное партнерство – это идеология, формы и методы согласования партнеров социальных групп для обеспечения их конструктивного взаимодействия. Устойчивость общественной системы и эффективность рыночной экономики зависят, прежде всего, от характера взаимоотношений предпринимателей и работающих по найму.

Итак, концепция социального рыночного хозяйства рассматривается нами в качестве основы современной экономической культуры, поскольку она базируется на экономической свободе, социальном партнерстве, социальной справедливости и конституционном порядке, что обеспечивает новое качество экономической культуры и реформаторской социально-экономической практики.

Использованные источники:

1. История экономических учений /Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2013.- 784 с.

2. Мюллер-Армак А. Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962.- С.53.
4. Философский энциклопедический словарь - ИНФРА – М, 2000.- 576с.
5. Шопенгауэр А. Полное собрание сочинений. - Т. 1-4.- М., 2000-10.
6. Эрхард Л. Благосостояние для всех. - М.: Начала - Пресс, 2014.- С.153.

УДК 330.4

Иремадзе Э.О., к.хим.н.
доцент
кафедра «Математического моделирования»
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак

ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Построена и анализирована модель множественной регрессии финансовой устойчивости ООО «Кадушка». На основе созданной модели были сделаны выводы о улучшении финансового состояния и предложены рекомендации для укрепления экономической деятельности организации.

Ключевые слова: экономико-математические модели; математические методы;множественная регрессия, экономическая деятельность, основные финансовыепоказатели.

Iremadze E.O. PhD in Chemistry, associate professor;
Sterlitamak branch of Bashkir State University
Russia, Sterlitamak

PLANNING OF FINANCIAL PERFORMANCE OF ACTIVITY OF RESTAURANT BUSINESS

The model of multiple regression of financial stability of LLC Kadushka is constructed and analyzed. On the basis of the created model conclusions were drawn on improvement of a financial condition and recommendations for strengthening of economic activity of the organization are offered.

Keywords: economic-mathematical models; mathematical methods; multiple regression, economic activity, main finansovyepokazatel.

Ресторанный бизнес является одним из видов малого предпринимательства. Оценка ресторанного бизнеса предусматривает изучение ряда факторов, влияющих на возможность получения прибыли. Только при формировании грамотно разработанной концепции и последовательного комплексного внедрения всех составляющих ресторанного бизнеса, гарантирован успех в развитии его деятельности.

Разумное планирование позволяет предвидеть перспективу развития экономической деятельности в будущем, использовать существующие благоприятные условия либо решать возникающие проблемы. Частью

планирования является составление прогнозов, показывающие возможные направления развития хозяйственной структуры, рассматриваемой в тесном взаимодействии с окружающей средой [1].

Одним из путей совершенствования планирования и прогнозирования деятельности малого бизнеса является использование математической модели и современных информационных систем [2].

Актуальность данной работы обусловлена тем, что на основе математических методов строится практически вся система экономического планирования, управления и регулирования деятельности предпринимательства [3]. Объектом исследования является ООО «Кадушка».

Итак, был проведен множественный корреляционно-регрессионный анализ финансовой устойчивости ООО «Кадушка». В качестве результативного показателя (Y) рассматривается прибыль от предоставления услуг. Прибыль - это главный показатель эффективности и результативности компании и необходимый элемент для дальнейшего её развития [4].

В качестве показателей-факторов, потенциально влияющих на значение прибыли были использованы ключевые финансовые величины. Среди них в работе были выделены: x_1 - себестоимость продукции, x_2 - численность работников, x_3 - рентабельность продаж, x_4 - основные средства, x_5 - количество гостей, x_6 - средний чек гостя, x_7 - капитал, x_8 - фондоотдача, x_9 - расходы на заработную плату, x_{10} - прочие расходы, x_{11} - средняя продолжительность работы, x_{12} - налоговые суммы.

В рамках регрессионной статистики были получены значения всех линейных коэффициентов множественной регрессии, интерпретация которых показывает на крайне высокую детерминированность между прибылью и рентабельностью, количеством гостей, капиталом, прочими расходами и текущим налогом на выручку [5].

Анализируя построенную модель, можно сделать следующие выводы.

Финансовое состояние ООО «Кадушка» неустойчивое, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при этом сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и за счет сокращения дебиторской задолженности, а также ускорения оборачиваемости запасов.

Таким образом, руководству ООО «Кадушка» необходимо обратить внимание на такие факторные признаки, как рентабельность продаж, количество гостей, капитал, прочие расходы, текущие налоги, так как управление ими способно оказать значительное влияние на величину прибыли.

Кроме этого, руководящим лицам можно предложить несколько вариантов улучшения экономической деятельности организации: увеличение стоимости собственного капитала как обязательное условие ее

конкурентоспособности; улучшение финансового состояния, за счет повышения платежеспособности, деловой активности; снижение затрат предприятия; работа с дебиторами и реформирование политики коммерческого кредитования, реструктуризация кредиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Прогнозирование основных экономических показателей // *Кулинич О.В., Иремадзе Э.О. //* В сборнике: Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 107-109.
2. Обеспечение эффективного кредитного процесса банка путем разработки математической модели // *Иремадзе Э.О. //* Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. № 5. С. 106-109
3. Прогнозирование и анализ показателей устойчивости предприятия на основе математического моделирования // *Иремадзе Е.О., Сакаева Э.З., Григорьева Т.В. //* Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Философские науки. 2010. № 3. С. 78.
4. Анализ экономической деятельности предприятия на основе математического моделирования // *Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О., Валитова Э.Г //* В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. С. 39-41.
5. Анализ экономической деятельности ОАО Банк «Уралсиб» *Иремадзе Э.О., Кривцова Д.Н.//* В сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 81-83.

УДК 330.4

Иремадзе Э.О., к.хим.н.
доцент
кафедра «Математического моделирования»
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ БАНКА ПРИ ЗАДАННОМ УРОВНЕ ЕЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Суть данной работы заключается в поиске оптимального сочетания активов банка, которое позволило бы банку добиться максимального дохода при существующих ликвидных и рисковых ограничения.

*Ключевые слова**:** Банковские системы; экономико-математические модели; математические методы; портфель активов Банка; управление,*

планирование.

OPTIMIZATION OF STRUCTURE OF ASSETS OF BANK IN CASE OF THE SET LEVEL OF ITS FINANCIAL STABILITY

The essence of this work consists in search of an optimum combination of assets of bank which would allow bank to achieve a maximum yield in case of existing liquid and risk restrictions.

Keywords: Bank sitema; economic-mathematical models; mathematical methods; asset portfolio of Bank; management, planning.

В условиях современной неустойчивости экономики активы банка могут формироваться случайно или преднамеренно. Структура случайно сформированного набора активов почти всегда является несбалансированной и нестабильной в долгосрочной перспективе. Управление активами в этом случае носит пассивный характер: оценивается качество не всей совокупности активов в целом, а отдельных его элементов. В результате структура портфеля активов становится неустойчивой, плохо приспособленной к неблагоприятным воздействиям внешней среды [1].

Актуальность данной работы обусловлен тем, что при высокой конкуренции успешно вести свою деятельность могут только банки, внедряющие научно обоснованные подходы при принятии решений. Такими подходами являются в частности объединение активов в портфель, имеющий своей целью целенаправленное формирование структуры активов по различным критериям и перманентное управление ими на всех этапах, что предполагает постоянный мониторинг портфеля, его регулирование, а также осуществление соответствующих организационных мероприятий.

Целью работы является анализ качества и оптимизация портфеля активов АО «Россельхозбанк». Суть проблемы и ее практическое решение состоит в оптимальном подборе состава активов банка, путем применения математических методов. Решения данной задачи заключается в поиске оптимального сочетания активов, которое позволило бы банку добиться максимального дохода при существующих ликвидных и рисковых ограничения [2].

При составлении модели учитывалось, что портфель активов банка, как и его элементы, характеризуются показателями доходности, ликвидности и рискованности. При планировании оптимальной системы портфелей, цель построенной модели - это добиться максимальной доходности при существующих ликвидных и рискованных ограничениях [3].

В проблемную систему были включены следующие объекты и показатели: список текущих и возможных активных операций банка с их стоимостными и временными характеристиками, ограничения, накладываемые внешней деятельностью банка. Также были введены собственные цели банка в виде ограничений. В качестве главной цели рассматривается максимизация прибыли.

Соответственно, в портфель предварительно были включены пакет

типовых активов. При построении модели использовались данные об обязательствах банка из оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета, данные о средневзвешенных процентных ставках по средствам, предоставленным кредитной организацией, инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков». Следовательно, балансовые и все технические ограничения были соблюдены [4].

Построенную модель можно интерпретировать следующим образом: она позволяет значительно ускорить разработку портфельных планов, а также оптимизировать их и лучше понять взаимосвязи между группами активов и портфелей в целом. Модель способствует определению оптимального лимита ресурсов, выделяемых для формирования субпортфелей. И создает условия для продуктивной работы, предохраняющей банк от выхода за границы обязательных нормативов ЦБР, штрафов и других санкций зачисления в разряд проблемных [5].

Наибольшую долю в общей структуре активов АО «Россельхозбанк», при установленных ограничениях заняли инвестиции в следующие активы:

кредиты нефинансовым организациям со сроком погашения свыше года - 48%;

кредиты физическим лицам со сроком погашения свыше года - 15%;

кредиты нефинансовым организациям со сроком погашения от полугода до года - 5,97%;

приобретенные долговые, долевые ценные бумаги - 5,48%;

денежные средства на счетах ЦБ и финансовых организаций - 5,42%;

кредиты физическим лицам со сроком погашения до 30 дней - 4,94%;

кредиты физическим лицам со сроком погашения от 3 до 6 месяцев - 4,67%.

Подобное распределение средств между активами, в значительной степени определяют доходность активов и структуру пассивов Россельхозбанка в моделируемый период.

Использованные источники:

1. Прогнозирование основных экономических показателей // *Кулинич О.В., Иремадзе Э.О.* // В сборнике: Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 107-109.

2. Обеспечение эффективного кредитного процесса банка путем разработки математической модели // *Иремадзе Э.О.* // Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. № 5. С. 106-109

3. Прогнозирование и анализ показателей устойчивости предприятия на основе математического моделирования // *Иремадзе Е.О., Сакаева Э.З., Григорьева Т.В.* // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Философские науки. 2010. № 3. С. 78.

4. Анализ экономической деятельности предприятия на основе математического моделирования // *Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О.,*

Валитова Э.Г // В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. С. 39-41.
5. Анализ экономической деятельности ОАО Банк «Уралсиб» *Иремадзе Э.О., Кривцова Д.Н.//* В сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 81-83.

УДК 316.7

Исламова Э.Б.
магистрант
ФГБОУВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ

Аннотация: *Статья посвящена извечному женскому вопросу: семья или карьера. Рассматриваются проблемы, связанные с выбором женщинами своей профессиональной карьеры, и препятствиями, которые встречаются на их творческом и профессиональном пути.*

Ключевые слова: *профессиональная деятельность, женщина, карьера, семья, гендерное неравенство.*

Карьера – не только вид занятий человека, его продвижение на профессиональном поприще, но и достижение иных поставленных целей, улучшение положения в обществе. Также иногда в это понятие включают возможные будущие изменения в сфере работы, происходящие со временем вследствие приобретения опыта.

За сравнительно короткий исторический период женщина вышла за рамки своей традиционной роли хозяйки, матери, жены. Женщина стала стремиться к реализации своего потенциала за пределами дома и очень часто становится хозяйкой своего собственного дела. Однако расширение границ социальной активности современных женщин неизменно сопровождается конфликтом между семейными и профессиональными ролями. Эта проблема ставит женщину перед выбором того или иного варианта своего жизненного пути [1; 3; 4].

Выделены три вида карьер женщин: линейная – постоянное ведение домашнего хозяйства; прерывистая – женщина на определенное время прекращает работать ради семьи, а затем вновь возвращается на работу; параллельная – женщина работает и ведет домашнее хозяйство.

Степень влияния семейного статуса женщины на ее профессиональную карьеру – это вопрос о шансах, которые имеют ориентированные на профессиональный рост замужние женщины, имеющие детей. У женщин более высокие темпы профессионального роста приходятся на второе

десятилетие после вступления в брак. Это связано с наличием маленьких детей в семье.

Для большинства женщин семья и карьера являются главными составляющими всей жизни. И многим удается успешно совмещать два таких важных дела. Сегодня карьера в жизни женщины – это способ самовыражения, проявления своих деловых и личностных качеств [2; 5; 7].

Несмотря на «существующее» равноправие, продвижение женщины по карьерной лестнице происходит значительно сложнее. У мужчин карьера, чаще всего, складывается более удачно.

И если карьера для женщины сложилась удачно, у окружающих этот факт вызывает самые противоречивые эмоции:

- Восхищение;
- Уважение;
- Удивление;
- Критику;
- Непонимание.

По мнению многих работодателей, женщина, не имеющая мужа, не в состоянии сконцентрировать свои интересы на работе, так как главной ее целью является создание семьи, а интересы производства приносятся в жертву этой цели.

Характерным является отмечаемый Т. В. Андреевой (1998) факт, что даже у тех женщин, которые в юности выбрали творческую работу, в зрелом возрасте (около 30 лет) у большинства преобладает семейная направленность [6].

Прерывание женщинами своей карьеры по семейным обстоятельствам является также причиной того, что на них отрицательно смотрят при принятии решения о продвижении по службе. Так, Дж. Барон с соавторами (J. Baron et al., 1986) проанализировали список перспективных (т. е. позволяющих делать карьеру) должностей в 100 организациях и выявили, что 71 % из них были заняты мужчинами.

Выявлены несколько факторов, определяющих, будет ли женщина стремиться к карьере: возраст вступления в брак, экономическое положение мужа, его взгляды на работающих женщин. Наиболее неблагоприятным считается вариант, когда женщина прерывает ради семьи свою карьеру, не закончив образования. Длительный перерыв при еще неустоявшихся профессиональных интересах ведет к тому, что женщине трудно возвратиться к получению профессионального образования (замечу, что в этом ничего принципиально специфичного для женщин нет; такие же проблемы возникают и у юношей, прерывающих учебу из-за службы в армии. Разница лишь в том, что мужчин принуждают, а женщин вынуждают семейные обстоятельства прервать учебу) [8].

Использованные источники:

1. Мальцев В.А. Человек и его отношение к труду. М., 2009.
2. Елизаров А.Н. Семья и карьера женщины // Карьера, семья и материнство

в жизни современной женщины / Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Женщина и карьера» - М., 2004. С. 81.
3. Игебаева Ф.А., Шарипова Э.Я. Профессиональная карьера женщин и семья. // NovaInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 43. С. 387-390.
4. Игебаева Ф.А. Женщина перед выбором: семья или карьера? //Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум». № 6 (19) – 2015.- С.70-72.
5. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях //Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.
6. Игебаева Ф.А. Профессиональная карьера женщин на фоне «гендерного неравенства» // Современные проблемы мировой науки – 2014. В сборнике: Strategiczne pytania światowej nauki - 2014 Materiały X międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji. 2014. С. 34-40.
7. Игебаева Ф.А. Социальные проблемы воспроизводства населения и укрепления городской семьи. диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук / Башкирский государственный университет. Уфа, 1989.
8. Златин П.А. и др. Этика деловых отношений: Практикум / Под ред.Златина. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 252 с.

УДК 330

Исламова Г.Н.
студент
БашГУ
Курманова Л.Р., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
Россия, г. Нефтекамск

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РФ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Банковская система России – разнообразная и сложная система, включающая два уровня. На ее верхнем уровне расположен Центральный банк, на втором – кредитные организации, которые включают в себя банки и небанковские кредитные организации (НКО). Существует и ряд микрофинансовых организаций (МФО), негосударственные пенсионные фонды (НПФ), иные финансовые организации, деятельность которых хоть и регулируется Банком России, но в банковскую систему не входят.

В ряде развитых стран, в отличие от России, сложилась трехуровневая система, включающая помимо тех двух уровней, которые имеются в российской системе, еще и третий, как раз таки включающий «парабанковские» институты вроде МФО, НПФ, кредитные кооперативы и т. п. В России же, несмотря на их наличие, «третьего уровня» как

полнофункциональной части системы нет. Тем не менее, банковская система России является в настоящее время зрелым рыночным институтом, который за 26 лет продвижения российской экономики по пути к рынку овладел значительным потенциалом к самостоятельному развитию[2].

Однако, указанный период был ознаменован неоднократными кризисными явлениями, каждое из которых можно охарактеризовать собственным и, в определенной степени, уникальным синтезом внутри- и внешнеэкономических рисков, определявших глубину и длительность финансовых кризисов. Кризисные обстоятельства потребовали активных действий как со стороны собственно кредитных организаций, так и государственных регуляторов, основным из которых является Банк России – Центральный Банк Российской Федерации (а также, например, Агентство страхования вкладов, занимающееся, в том числе, вопросами банкротства кредитных организаций).

Таким образом, в целом, развитие банковской системы страны происходило посредством поиска соответствующих ответов на кризисные явления [5]. Такими ответами за эти годы стали: постоянное увеличение минимиального размера капитала банков, что сильно сократило их количество по сравнению с 90-ми годами (в том числе, и за счет укрупнения, поглощения), введение системы страхования вкладов и средств индивидуальных предпринимателей на текущих счетах (что упростило для рядовых потребителей множество вопросов, связанных с возможностью банкротства банков), допуск на российский рынок крупных иностранных игроков (Райффайзенбанк, BSGV, некоторых иных), с открытием их дочерних банков здесь, и при одновременном выходе российских банков на иностранные рынки (Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, притом, не только в страны СНГ, но и в такие страны как Словакия, Турция, африканские и азиатские страны), усиление регулирования в банковской сфере (борьба с легализацией средств, нажитых преступным путем, с незаконной банковской деятельностью, с криминальными схемами, используемыми, в том числе, банками, с уклонением от налогов, а также жесткий контроль за соблюдением нормативов, усиление проверок и т. п.). 2013-2015 гг. для банковской системы России оказались негативными: если до этого имел место рост кредитования, доходов банков, то, начиная с 2013 г., система испытывает значительные кризисные явления.

Так, прошедший 2015 г. оказался наиболее сложным для экономики РФ, корпоративного и банковского секторов, населения страны в целом. Основные тенденции развития банковской системы России за 2009-2015 гг. рассмотрим в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Показатели банковской системы России за 2009-2015 гг.

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Макроэкономические показатели							
ВВП, трлн. руб.	26,9	33,0	41,3	39,1	45,2	55,8	62,4
Инфляция, % год.	8,8	8,78	6,10	6,58	6,45	11,36	12,90
Участники банковской деятельности							
Кол-во кредитных организаций, тыс. шт.	1,35	1,30	1,23	1,18	1,15	1,11	1,09
в т.ч. С иностранным участием, тыс. шт.	0,15	0,20	0,22	0,23	0,22	0,23	0,24
Количество филиалов, тыс. шт.	3,28	3,46	3,47	3,18	2,93	2,81	2,35
Количество ДО, ККО, ОО, тыс. шт.	16,00	21,02	24,22	25,00	26,38	29,65	32,96
Совокупные показатели банковской системы							
Активы, трлн. руб.	14,0	20,2	28,0	29,4	33,8	41,6	49,5
Собственный капитал, трлн. руб.	1,7	2,7	3,8	4,6	4,7	5,2	6,1
Депозиты физических лиц, трлн. руб.	3,8	5,2	5,9	7,5	9,8	11,9	14,3
Депозиты организаций, трлн. руб.	2,1	3,5	4,9	5,5	6,0	8,4	9,6
Финансовый результат, трлн. руб.	0,4	0,5	0,4	0,2	0,6	0,9	1,0
Средневзвешенные ставки по срочным продуктам до 1 года, руб.							
Ставка по депозитам физических лиц, % год.	4,0	5,2	7,0	8,2	4,9	5,7	6,1
Ставка по депозитам юридических лиц, % год.	4,3	4,2	6,9	4,9	3,0	5,4	6,1
Ставка по кредитам физических лиц, % год.	17,9	20,9	27,0	29,3	24,7	24,6	23,7
Ставка по кредитам юр.лиц, % год.	10,5	10,8	15,5	13,7	9,1	9,3	9,4

Характеризуя показатели развития банковской системы России за последние 6 лет, можно отметить следующее. Большинство проанализированных параметров имеют положительную динамику, что указывает на устойчивый количественный рост. Темпы прироста банковских активов опережают динамику ВВП, а соотношение активов к ВВП за исследуемый период увеличилось более чем в 1,5 раза – до уровня 80 %. Вместе с тем ряд показателей, которые отражают эффективность банковской деятельности (уровень конкуренции, стоимость ресурсов и т.д.) вызывает обеспокоенность. Далее представлены результаты более детального анализа [3].

Тенденции качественного характера. Следует отметить устойчивые тенденции в изменении структуры банковского сектора России:

1. Монополизация. Наблюдается сокращение количества участников

почти на 20 %, а также ослабление конкуренции, структурирование рынка в пользу крупных банков (совокупность активов 5 крупнейших банков возросла с 43 до 50 %).

2. Национализация. Государство принимает участие в капитале 8 из 20 крупнейших банков, их доля рынка составляет более 50 %, частный капитал вытесняется.

3. Федерализация. Сокращение числа участников в большей степени вызвано процессами банковской интеграции, в том числе поглощением федеральными банками региональных для выхода на локальные рынки.

4. Централизация. Наряду с региональными поглощениями происходит концентрация процессов управления за пределами регионов, то есть сокращение количества филиалов (почти на 30%) и расширение несамостоятельных структурных подразделений (в 2 раза).

5. Глобализация – усиление зарубежного присутствия (число организаций с иностранным участием выросло в 1,5 раза), развитие сотрудничества с международными финансовыми организациями (IFC, EBRD и пр.).

Объединяя выявленные тенденции, можно говорить о процессах консолидации в банковской системе в двух направлениях: государственная монополизация и сокращение региональной самостоятельности. Эти события в некотором смысле увязаны с развитием экономики, политики, общества в России за последние годы. Тем не менее, необходимо обозначить риски сохранения таких тенденций:

1. Негативное влияние на внешнюю среду (клиентов банков и экономику в целом), возникающее из сокращения конкуренции. Уже сейчас говорят о невозможности для частных банков конкурировать с государственными участниками за привлекательных корпоративных клиентов. В дальнейшем такие условия могут распространиться на банковский сектор в целом, что подтверждают приведенные ранее цифры об увеличении концентрации активов. Негативные последствия ограничения конкуренции известны: снижение доступности и качества предоставляемых услуг, что может означать ухудшение условий кредитования реального сектора экономики.

2. Отрицательное воздействие на внутреннюю среду (устойчивость банковской системы), что связано с недостаточной эффективностью государственного управления. Государственные банки России имеют более низкую рентабельность активов (1,5 % против 2,1 %) и более высокую долю просроченной задолженности в кредитном портфеле (8,1 % против 4,2 %) по сравнению с частными. В случае возникновения кризисной ситуации, если господдержка окажется невозможной, это значительно скажется на устойчивости отдельных банков и системы в целом.

В связи с выявленными негативными факторами, необходимо определить некоторые возможные мероприятия, направленные на содействие развитию банковского сектора. Во-первых, необходимы новые

источники долгосрочного фондирования, а также механизмы гарантирующие вложение банками получаемых ресурсов в кредитование реального сектора. В качестве примера можно использовать процесс легализации вкладов без права досрочного востребования. Новыми мерами могли бы стать обязательное размещение части резервного фонда и фонда национального благосостояния в периметре банковской системы России. Во-вторых, нужно изменить условия, мотивирующие банки развивать кредитование потребителей. В-третьих, необходимо принимать системные меры по улучшению процессов взыскания проблемной задолженности.

Использованные источники:

1. Спицын, В.В. Особенности развития современной банковской системы России / В.В. Спицын // Молодой ученый. – 2015. – №4. – С. 614-617.
2. Тосунян, Г.А. Доклад Президента Ассоциации российских банков / Г.А. Тосунян // Деньги и кредит. – 2015. – № 5. – С. 64.
3. Трофимов, Д.В. Особенности управления продажами розничных банковских услуг в малых и средних банках в РФ как в самоорганизующихся системах / Д.В. Трофимов // Российское предпринимательство. – 2016. – №2 (224). – С. 48-53.
4. Чугунов, А.В. Банковский сектор региона: анализ факторов развития / А.В. Чугунов // Деньги и кредит. – 2015. – №2. – С. 22-26.
5. Шарипов, М.А. Перспективы привлечения зарубежных инвестиций в банковскую систему РФ / М.А. Шарипов // Российское предпринимательство. – 2015. – №8-1 (116). – С. 50-54.
6. Шушакова, А.А. Особенности развития современной банковской системы России / А.А. Шушакова // Молодой ученый. – 2016. – №3. – С. 655-657.

УДК 316.6

Ишемгулов А.Ш.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ МЕНЕДЖЕРА

Аннотация: *В данной статье рассматриваются характеристики коммуникативной компетентности современного менеджера. Основной акцент делается на необходимости владения в совершенстве навыками культуры речи и речевого этикета.*

Ключевые слова: *деловое общение, культура речи, речевой этикет, коммуникативная компетентность.*

Для современного человека, претендующего на звание «культурного и образованного», низкая культура общения «должна бы считаться таким же неприличным явлением как неумение читать и писать». Речь – это лучший паспорт человека. Сегодня новые экономические и социальные условия

выдвинули на первый план необходимость повышения коммуникативной компетентности, поскольку высокая речевая культура и развитая экономика неотделимы друг от друга. Под культурой речи понимается совокупность таких качеств, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата с учетом конкретной обстановки и в соответствии с поставленной задачей. К таковым относятся: содержательность, логичность, доказательность, ясность, убедительность, чистота речи [1; 2].

Понятие «культура речи» тесно связано с закономерностями и особенностями развития и функционирования языка, а также с речевой деятельностью во всем ее многообразии. Оно включает в себя еще и определенную, предоставляемую языковой системой возможность находить для выражения конкретного содержания в каждой реальной ситуации речевого общения новую речевую форму. Культура речи вырабатывает навыки регулирования отбора и употребления языковых средств в процессе речевого общения, помогает сформировать сознательное отношение к их использованию в речевой практике.

Культура человека наиболее ярко и непосредственно проявляется в его речи. В определенном смысле культура речи человека, манера выражать свои мысли и чувства являются его визитной карточкой. Первое представление о человеке и его первоначальная характеристика, как правило, формируются на основании впечатления, которое возникает от речевой манеры собеседника. Поэтому для менеджера, одной из обязанностей которого является воспитательное воздействие на людей, культура речи приобретает особое значение [3].

Речь менеджера должна свидетельствовать о его уважительном отношении к окружающим. Особенное внимание следует уделять правильным формам обращения, поскольку ошибка, даже невольная, в приветствии или обращении расценивается как проявление неуважения. Форма обращения на «ты» может иметь место только при близких, дружеских или доверительных отношениях: она выражает взаимное уважение и недопустима ни в каких иных случаях (например, при обращении начальника к подчиненному), ибо тогда она носит пренебрежительный характер и унижает человеческое достоинство. Анонимное обращение используется только в том случае, если человек неизвестен – перед фамилией всегда следует употреблять слово «гражданин», но предпочтительнее обращаться по имени и отчеству. Третье лицо, присутствующее при разговоре, неприлично называть местоимением типа «он», «она» или «этот», но всегда только по имени или воспитанный человек никогда не позволит себе говорить неуважительно, насмешливо или скверно об отсутствующих [9].

Умение контролировать эмоции, направлять диалог в соответствии с потребностями профессиональной деятельности, соблюдение этических норм и требований этикета составляют поведенческую компетенцию. Коммуникативное поведение подразумевает такую организацию речи и

соответствующего ей речевого поведения, которые влияют на создание и поддержание эмоционально-психологической атмосферы общения с коллегами и клиентами, на характер взаимоотношений участников производственного процесса, на стиль их работы [4; 5].

Влияние языка на общество усиливается вместе с развитием самого общества – это влияние возрастает по мере развития производства, техники, науки, культуры и государства. Язык участвует в организации труда, в управлении общественным производством, деятельностью учреждений, в осуществлении процесса образования и воспитания членов общества, в развитии литературы и науки. Овладение искусством общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься [6; 7].

Каждый, кто стремиться добиться успехов в жизни, успешно продвигаться по карьерной лестнице, эффективно и грамотно общаться с людьми должен овладеть определенными знаниями и навыками в области межличностного и делового общения. Но особенно важно умение общаться для деловых людей: предпринимателей, менеджеров, людей, занятых в сфере управления [8].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука. // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
2. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. – СПб: Знание, ИВЭСЭП, 2001. – 496 с.
3. Головин Б. Н. Основы культуры речи. – М.: Издательский дом ЮНИТИ, 1988. – 320с.
4. Васильева Д. Н. Основы культуры речи. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 1990. - 236с.
5. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.
6. Актуальные аспекты многоуровневой подготовки в вузе. Гулякин Д.В., Донкова И.А., Игебаева Ф.А., Майер Р.В., Москвин К.М., Пряхина Е.Н., Фадеев А.С., Цой Г.А., Цебренко К.Н., Цымбал М.В., Шпырня О.В.// Коллективная монография / Министерство образования и науки Российской Федерации; Георгиевский технологический институт (филиал); Северо-Кавказский государственный технический университет. Георгиевск, 2011. Том Книга 4.
7. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.
8. Игебаева Ф.А. Некоторые аспекты документационной деятельности в процессе управления предприятием В сборнике: Инновационные процессы в управлении предприятиями и организациями сборник статей IX международной научно-практической конференции. Пенза. 2010. С. 36-39.

9. Игебаева Ф.А. Роль деловых коммуникаций в формировании профессиональных компетенций выпускника аграрного университета. Российский электронный научный журнал. 2014. № 7 (13). С. 86-92.

УДК 316.7

Ишниязов Р.М.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ЖИЗНЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация: *Статья посвящена жизненным приоритетам и ценностям современной молодежи. Ценности являются не только ориентиром жизни человека, определяющим его цель и стремления, но и выступают в качестве механизма социального контроля для поддержания порядка.*

Ключевые слова: *молодежь, ценности, ценностные ориентации, нравственные и моральные нормы.*

Жизнь полна выбора. Когда вы желаете найти одно, в конце концов, вам приходится отказаться от второго. Как только вы пытаетесь найти баланс между своей работой и личной жизнью, этот аспект становится очевидным и актуальным. Это значит, что вы не сможете посвятить то же самое время другим занятиям, таким, как работа, чтобы продвинутся по карьерной лестнице. Приходится расставлять жизненные приоритеты.

Н. Смелзер утверждает, что ценности – это общепринятые убеждения относительно целей, к которым человек должен стремиться [1]. Они составляют основу нравственных принципов. Разные культуры могут отдавать предпочтение разным ценностям, и каждый общественный строй устанавливает, что является ценностью, а что не является.

Молодежь – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе обусловленных возрастом особенностей социального положения молодых людей, их места и функций в социальной структуре общества, их специфических интересов и ценностей [2].

Современные ученые считают, что возрастные границы периода молодости условны, их можно определить интервалом от 13-14 лет до 29-30 лет. Однако молодость – не столько этап жизненного цикла, сколько определенный социальный статус человека, связанный с основными видами деятельности: учащийся, военнослужащий, работающий и т. д.

К началу XXI века в молодежной среде произошли настолько заметные демографические изменения, что они, как никакой другой показатель, четко характеризуют положение российской молодежи в обществе. Общая ее численность к настоящему времени составляет более 32 миллиона человек, или 22% населения страны.

Среди общественных проблем, которые более всего тревожат молодых

людей сегодня, на первом месте стоит рост преступности, инфляция, рост цен, коррупция во властных структурах, экологическая ситуация, усиление неравенства доходов, разделение на бедных и богатых, пассивность граждан, их безразличие к происходящему.

Из личных проблем испытываемых молодыми людьми, на передний план выдвигаются проблемы материальной обеспеченности и здоровья. Но ориентация на здоровый образ жизни формируется недостаточно активно.

Доминантными ценностями выступают деньги, образование и профессия, деловая карьера и жизненные цели, чтобы добиться этих результатов.

Дон Грин – исполнительный директор «Napoleon Hill Foundation» и президент совета учредителей колледжа Уайза при университете Виргинии. Стал директором сберегательного банка «Black Diamond» в 41 год и обучался под руководством своего наставника Клемента Стоуна.

Дон в своей книге делится историей своей жизни и доказывает, что даже при самых скромных условиях воспитания вы можете достичь сияющих высот.

Большинство людей вообще не определяют свои цели – неизвестно почему. Почти каждый мечтает о лучшей жизни более здоровой и богатой и комфортной. Но, как ни странно подавляющее большинство людей не записывает то, чего они хотят достичь.

Между тем зафиксированные цели могут служить вашим контрактом с самим собой. Они должны быть именно вашими, а не чьими-то еще, например, они не должны исходить от ваших родителей или брачного партнера, поскольку у вас вряд ли возникает жгучее желание добиваться своих целей [3].

Цели должны быть измеримы. Действительно, если вы не сможете их измерить то, как вы узнаете, что достигли их?

Намеченные вами цели должны также иметь дату или период достижения. Например, если вы определили за себя окончить колледж, то должны наметить дату, к которой намереваетесь это сделать. Если вы обязуетесь получить степень, например, до 31 декабря этого года, то вряд ли начнете обучение, вместо этого будете убеждать себя, что «когда-нибудь» пройдете и нужные курсы. Проблема в том, что дата «когда-нибудь» отсутствует в календаре, и выходит, что вы не взяли на себя никаких обязательств.

Задачи. В 1972 году молодой человек из США на Олимпийских играх занял 3 место по десятиборью, уступив спортсмену из СССР.

В своей биографии Bruce Jenner упоминает о том, что читал книгу «Думай и богатей» и определил для себя цели на следующие Олимпийские игры 1976 году. Он наметил результат на каждый вид соревнований, входящих в десятиборье.

И в 1976 году Jenner завоевал золотую медаль на Летних Олимпийских играх, поставив новый мировой рекорд в десятиборье. Когда он выиграл

соревнования, кто-то из зрителей протянул ему американский флаг, и спортсмен совершил с ним круг почета. С той поры церемония прохождение с флагом стало традицией многих соревнований [4].

Задачи очень важны, их следует записать вместе с датами их достижения.

Многие будут твердить, что семья намного важнее продвижения по карьере и я, всем сердцем, соглашусь с этим высказыванием. Однако, это не меняет того момента, что погоня за заработком будет означать, ограниченное время для того, чтобы посвятить его на разумные инвестиции, повышение профессионализма, семью, увлечения и так далее.

Вообще современным студентам присущи следующие черты: лень и пассивность. А также среди молодежи существует стереотип «выгоды» – неготовность делать «за просто так» [5].

Исходя из выше перечисленных проблем, можно сказать, что приоритеты и ценность у современной молодёжи развивается. Им просто не хватает мотивации, какого-то толчка со стороны старших. У них есть огромное желание добиваться поставленных целей, но они желаемого хотят получить все быстро и без каких-либо потерь. Труд, терпение, качество для них не имеет значения, а без таких значений невозможно развивать страну [6].

В условиях модернизации общества и растущих требований к человеческому капиталу государственная молодежная политика должна стать инструментом развития и преобразования страны. Это требует от всех участников процесса социального становления молодежи разработки и последовательной реализации подходов, ориентированных на прямое вовлечение молодых людей в решение собственных проблем и общенациональных задач [7].

Использованные источники:

1. Смелзер Н. Социология. – М., 1997.
2. Игебаева Ф.А., Рахимова А.Ф. Проблемы молодежи на рынке труда в Республике Башкортостан // Актуальные научные вопросы: реальность и перспективы: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. Часть 3; Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2012. С. 62 – 63.
3. Грин Д. Своим успехом я обязан Наполеону Хиллу / Д. Грин; пер. с англ. В. Рубинчик. – Минск: Попурри, 2014. – 208 с.
4. Петров А.В. Ценностные предпочтения молодежи: диагностика и тенденции изменений // Социол. исследования. 2008. – №2.
5. Игебаева Ф.А. Жизненные приоритеты современной молодежи.//В сборнике: Психолого-педагогические проблемы личности и социального взаимодействия сборник статей Международной научно-практической конференции. Пенза, 2010. С. 94-96.
6. Игебаева Ф.А. Ценностные ориентации современной молодежи // В сборнике: Уральский регион Республики Башкортостан: человек, природа,

общество материалы региональной научно-практической конференции. 2010. С. 80-83.
7. Назаров Т.З. Политическая субъектность и социальная самоидентификация мелких предпринимателей. // Объединенный научный журнал. 2003. № 27. С. 33-36.

Ищенко Е.В.
студент 3 курса
Немцова Е.С., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В Г.СТАВРОПОЛЕ

В статье проводится анализ доходных поступлений местных бюджетов в г. Ставрополе, а именно налога на имущество физических лиц и земельного налога. Выполненное исследование позволяет определить роль местных налогов в формировании доходной части бюджета в г. Ставрополе.

The article analyzes the revenue receipts of local budgets in Stavropol, namely the tax on personal property and land tax. Our study to determine the role of local taxes in the formation of budget revenues in the city of Stavropol.

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В настоящее время весьма актуальным для российской экономики является проблема местного налогообложения.

Необходимо отметить, что в соответствии с Бюджетным Кодексом РФ, субъектам федерации и местным органам государственного управления предусмотрена высокая степень самостоятельности в формировании доходной части соответствующих бюджетов и расходования бюджетных средств, которые находятся в их распоряжении.

На основании бюджетного законодательства и конституции РФ можно утверждать, что городские бюджеты являются самостоятельными элементами бюджетной системы РФ.

На примере города Ставрополя рассмотрим роль местных налогов в доходной части бюджета муниципального образования.

Таблица 1 – Доходная часть бюджета города Ставрополя

Доходы бюджета	2013 год (тыс. руб)	2014 год (тыс. руб)	2015 год (тыс. руб)
Всего, в том числе:	7643287,2	7725545,9	8428694,4
Налоговые и неналоговые доходы	3633817,1	3499938,2	3558324,7
Налог на имущество физических лиц	84331,2	95386,4	139286,3
Земельный налог	383582,0	458805,8	510756,7

В соответствии с отчетом об исполнении бюджета города Ставрополя за 2013 - 2015 г. г. видно, что доходную часть бюджета составляют как

налоговые, так и неналоговые поступления. Необходимо отметить, что большую часть в бюджете города занимают отчисления от федеральных налогов.

Динамику изменений местных налоговых поступлений в бюджет города Ставрополя за 2013-2015 г. г. можно проследить по данным, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика изменений налоговых поступлений в бюджет города Ставрополя за 2013-2015 г. г.

	Все доходы	Земельный налог	Налог на им-во физ. лиц
Абсолют. изменение 2014 к 2013 (в тыс. руб.)	+82258,7	+75223,8	+11055,2
Относит. изменение 2014 к 2013 (в %)	+1,1	+19,6	+13,1
Абсолют. изменение 2015 к 2014 (в тыс. руб.)	+703148,5	+51950,9	+43899,9
Относит. изменение 2015 к 2014 (в %)	+9,1	+11,3	+46,0

В 2014 году доходная часть бюджета города Ставрополя составила 7725545,9 тысяч рублей, что на 1,1% или 82258,7 тысяч рублей больше, чем в 2013 году, но и на 9,1 % или 703148,5 тысяч рублей меньше, чем в 2015 году [1].

В то же время заметна тенденция увеличения поступлений в бюджет от земельного налога. Так, в 2014 году поступления были в размере 458805,8 тысяч рублей, что на 19,6% или 75223,8 тысяч рублей больше, чем в 2013 году, но и на 11,3 % или 51950,9 тысяч рублей меньше, чем в 2015 году [2].

Поступления за счет налога на имущество физических лиц с 2013 года по 2014 год увеличились на 13,1 % (11055,2 тысяч рублей). Рост данных поступлений продолжался и с 2014 года по 2015 год, так их количество увеличилось на 46% и составило 139286,3 тысяч рублей [3].

Также необходимо отметить, что в 2013 году количество поступлений за счет местных налогов (земельного налога и налога на имущество физических лиц) составило 6,1 % от общего количества доходной части бюджета города Ставрополя. В 2014 году этот показатель увеличился до 7,1%. Такая тенденция заметна и в 2015 году, так как количество поступлений за счет местных налогов составило 7,7 % от общего количества доходной части бюджета.

Можно предположить, что данные изменения связаны с увеличением числа плательщиков, изменением налогооблагаемой базы, а также с ведением активной работы по борьбе с задолженностями.

Но, несмотря на небольшой размер поступлений от местных налогов в бюджет города, данные налоги, оказывая регулирующее влияние, играют немаловажную роль в развитии социальной инфраструктуры территории, а также являются понятными налогоплательщику.

Проведя анализ доходной части бюджета, было выявлено, что роль местных налогов в формировании доходов бюджета г. Ставрополя не велика, несмотря на то, что в качестве основной задачи местных налогов выступает создание стабильных доходных источников местных бюджетов.

Использованные источники:
1. Информация об исполнении бюджета города Ставрополя за 2013 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ставрополь.рф/city
2. Информация об исполнении бюджета города Ставрополя за 2014 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ставрополь.рф/city
3. Информация об исполнении бюджета города Ставрополя за 2015 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ставрополь.рф/city

Кабанова К.А.
Косов А.В.
Кузенко К.П.
Институт экономики и финансов
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ

Аннотация: *в статье рассматривается финансовая поддержка малого инновационного предпринимательства в северных регионах*

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, северные регионы, инновационные технологии*

Малые предприятия – основа субъектов конкурентной среды, создающие необходимые условия для рыночного ценообразования, осуществления свободы предпринимательства. Поэтому эта часть рыночной экономики, если она должна являться основой конкурентной среды, не должна составлять 5, 10, даже 20% субъектов предпринимательства, а не менее 40%. Именно поэтому в большинстве индустриально развитых стран субъекты малого предпринимательства составляют преобладающее большинство предприятий – 70-80% всех хозяйствующих субъектов. На них занято, как правило, свыше 50% всех занятых. Они производят от 50 до 70% валового внутреннего продукта

Предприятия малого бизнеса имеют важное социально-экономическое значение, так как способны смягчать последствия структурных преобразований, быстрее адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка, вносить значительный вклад в региональное развитие, заниматься разработкой и внедрением технических, технологических и организационных нововведений. В связи с чем, наблюдается повсеместная необходимость развития деятельности данных субъектов хозяйствования в направлении модернизации, которое требует активизации государственной поддержки с учетом инновационной конъюнктуры.

Малое инновационное предпринимательство - это особый новаторский

процесс создания чего-то нового, процесс хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации.

Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя весь риск по осуществлению нового проекта или улучшению существующего, а также возникающую при этом финансовую, моральную и социальную ответственность. Инновационное предпринимательство - это высшая стадия предпринимательской деятельности, предоставляющая клиентам новые решения их проблем (новые изделия, услуги, технологии и другое), а также выявляющая новые инновационные возможности для собственного бизнеса, т.е. решения внутренних проблем (структурные изменения, реинжиниринг бизнеса и знаний и тому подобное).

Рассмотрим динамику удельного веса малых предприятий, осуществляющих технологические инновации (Таблица 1)

Таблица 1 - Удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных малых предприятий) за 2009-2013 гг.

(процентов)

Регионы СЗФО, относящиеся к районам крайнего Севера	**2009**	**2011**	**2013**
Северо-Западный федеральный округ	**4,5**	**5,9**	**5,6**
Республика Карелия	7,5	5,5	8,3
Республика Коми	1,6	4,9	2,4
Архангельская область	5,7	3,4	3,3
в том числе Ненецкий автономный округ	-	-	16,7
Архангельская область без АО			2,9
Мурманская область	2,5	9,6	4,8

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес (7,5%) по малым инновационным предприятиям среди исследуемых регионов в 2009 году занимала Республика Карелия, наименьший удельный вес (1,6%) у Республики Коми. К 2011 году ситуация значительно поменялась, лидером по количеству инновационных предприятий стала Мурманская область, удельный вес инновационных предприятий вырос практически в 4 раза за 2 года и составил 9,6%, наименьшее количество инновационных предприятий пришлось на Архангельскую область (3,4%). В 2013 году наибольший удельный вес инновационных малых предприятий был в Ненецком АО (16,7%), учитывая, что в предыдущие годы в данном округе инновационные предприятия вообще отсутствовали. Наименьший удельный вес пришелся на Республику Коми (2,4%). По Республике Коми в целом за анализируемый период наблюдается тенденция снижения доли малых инновационных предприятий.

Далее проанализируем удельный вес инновационных товаров малых предприятий регионов крайнего Севера в разрезе СЗФО (см. таблицу 2).

Таблица 2 - Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий за 2009-2013 гг.

Регионы СЗФО, относящиеся к районам крайнего Севера	**2009**	**2011**	**2013**
Северо-Западный федеральный округ	**1,42**	**0,88**	**2,54**
Республика Карелия	2,16	0,48	
Республика Коми	-	0,67	0,20
Архангельская область	5,25	0,17	0,06
в том числе Ненецкий автономный округ	-	-	-
Архангельская область без АО			0,07
Мурманская область	0,14	0,30	13,09

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что наибольший удельный вес отгруженных инновационных товаров в 2009 году пришелся на Архангельскую область и составил 5,25%, это в 37 раз больше удельного веса отгруженных товаров Мурманской областью. В Республике Коми данные по инновационным товарам в 2009 году отсутствовали. В 2011 году показатели по всем регионам были достаточно низкие и несущественные. Наибольший удельный вес отгруженных инновационных товаров был по Республике Коми (0,67%), наименьший показатель у Архангельской области. В 2013 году наименьшее количество инновационных товаров (0,06%) отгрузила Архангельская область, это в 200 раз меньше отгруженных инновационных товаров Мурманской области, её показатель составил 13,09%. По Республике Коми, можно сделать вывод о том, что удельный вес инновационных товаров очень низок и наблюдается снижение данного показателя.

Таблица 3 - Используемые передовые инновационные производственные технологии по регионам крайнего Севера в разрезе СЗФО за 2011-2015 гг.

Регионы СЗФО, относящиеся к районам крайнего Севера	**2011 (ед.)**	**Доля, %**	**2012 (ед.)**	**Доля, %**	**2013 (ед.)**	**Доля,%**	**2014 (ед.)**	**Доля, %**	**2015 (ед.)**	**Доля, %**
Северо-Западный федеральный округ	17894	100	17473	100	18313	100	19478	100	20081	100
Республика Карелия	1191	6,65	572	3,27	551	3,0	498	2,55	537	2,67
Республика Коми	609	3,4	491	2,81	529	2,88	564	2,89	710	3,54
Архангельская область	1414	7,9	1367	7,82	1384	7,56	1362	6,99	1426	7,1
в том числе Ненецкий автономный округ	18	0,1	25	0,14	8	0,04	*	*	25	0,12
Архангельская область кроме	1396	7,8	1342	7,68	1376	7,5	*	*	1401	6,97

Ненецкого авт.округа										
Мурманская область	1557	8,7	1154	6,6	1106	6,04	1135	5,83	1201	5,98

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в 2011 году Мурманская область использовала наибольшее количество инновационных технологий в производстве в сравнении с другими регионами, доля технологий составила 8,7% (1557 ед.) от общего показателя по СЗФО. С 2012 по 2015 годы Архангельская область не уступала другим регионам в использовании наибольшего количества инновационных технологий в производстве, доля технологий составила 7,82% (1367 ед.), 7,56% (1384 ед.), 6,99% (1362 ед.), 7,1% (1426 ед.) соответственно от общего показателя по СЗФО. С 2011 по 2013 годы наименьшая доля использования инновационных технологий приходилась на Республику Коми (3,4%, 2,81%, 2,88% соответственно), в 2014-2015 гг. эту позицию заняла Республика Карелия (2,55%, 2,67% соответственно). Несмотря на то, что по Республике Коми наблюдается рост использования инновационных технологий, этот показатель сильно отстает от показателей других регионов Крайнего Севера и является незначительным.

Исходя из проведенного анализа, можно сказать, что малое инновационное предпринимательство является слабым местом в развитии экономики регионов крайнего Севера, в том числе и Республики Коми. К числу проблем, связанных с такими низкими показателями Республики, можно отнести следующие:

- низкая активность региональных властей в реализации государственной политики в сфере развития малого предпринимательства;
- низкий уровень развития организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и консолидации общественных объединений предпринимателей;
- для Республики характерна большая протяженность территории, часть которой расположена в условиях Крайнего Севера, с низким уровнем развития транспортной инфраструктуры и плотности населения, что во многом сдерживает развитие малого предпринимательства, особенно в труднодоступных и отдаленных населенных пунктах и северных районах Республики;
- недостаточность собственных средств для развития и высокая стоимость заемных средств;
- высокая затратность осуществления деятельности в условиях Крайнего Севера и приравненных к ним местностям, в том числе высокий уровень цен (тарифов) на сырье (работы, услуги), топливо и энергию;
- стадию развития инфраструктуры стимулирования и поддержки малого предпринимательства в Республике Коми можно охарактеризовать как формирующуюся, находящуюся в стадии становления.

Поддержка предприятий малого бизнеса должна быть в большей

степени направлена на устранение или снижение влияния указанных недостатков. В настоящее время разработка эффективных механизмов поддержки предприятий малого бизнеса органами государственной власти является неотъемлемым механизмом совершенствования государственной политики.

Одной из основных форм поддержки со стороны государства предприятий малого бизнеса является финансовая поддержка.

Финансовая поддержка является одной из самых востребованных форм государственной поддержки со стороны предприятий малого бизнеса и включает:

-субсидии на создание малого бизнеса;

- субсидирование процентной ставки по банковским кредитам, займам и договорам финансовой аренды;

- микро-займы предприятиям малого бизнеса;

-налоговые льготы,

-участие в венчурном финансировании,

- предоставление грантов в форме бюджетной субсидии начинающим предприятиям малого бизнеса;

- субсидирование части затрат предприятий малого бизнеса, связанных с выплатой вознаграждений по гарантиям и договорам поручительства.

Предприятия малого бизнеса являются неотъемлемым механизмом стабилизации экономики, а также способствуют развитию инновационного потенциала страны. Поэтому можно утверждать, что данный сектор экономики является экономически и социально привлекательным и требует особого внимания со стороны государства.

Все механизмы государственной поддержки в настоящее время должны быть направлены на совершенствование условий хозяйствования для улучшения процесса функционирования предприятий малого бизнеса. Предприятия малого бизнеса способны не только наиболее эффективно внедрять различного рода нововведения, но и повышать инновационный потенциал страны посредством высокой заинтересованности в финансировании новейших разработок, в связи, с чем государственные и муниципальные органы являются заинтересованными в повышении эффективности и привлекательности их деятельности, а вопросы, направленные на изучение особенностей их функционирования, имеют высокую теоретическую значимость и практическую востребованность.

Использованные источники:

1. Итоги сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2014 г. В 3-х т. Федер. служба гос. статистики. Том2: Юридические лица. М.: ИИЦ «Статистика России» М.:Росстат, 2014. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog-spn.html. (Дата обращения 03.10.2016)

2. Законодательство в области науки и инновации [Электронный ресурс]

URL: http://www.mbrk.ru/law/in_science_and_innovations/ (Дата обращения 03.10.2016)
3. Программа продвижения инновационной деятельности [Электронный ресурс] URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/p5/ (Дата обращения 03.10.2016
4. Инновационная экономика [Электронный ресурс] URL:http://innovation.gov.ru/navigator/1237/1244%2B1250?type%5B%5D=1284 (Дата обращения 03.10.2016)
5. Концепция развития малого и среднего предпринимательства в Республике Коми на период до 2020 года [Электронный ресурс] URL: http://law.rkomi.ru/files/19/7592.pdf (Дата обращения 03.10.2016)

УДК 69.003.13

Казак А.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмент гостиничного и туристского бизнеса»
Василенко Г. В.
студент 4 курса
факультет «Менеджмент»
Гуманитарно-педагогическая академия
филиал в г. Ялте
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
Россия, г. Ялта

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

Активное развитие технологий современного строительства преследует целый комплекс инновационных целей и задач – ресурсная экономия, экологичность, футуристическая эстетичность, долговечность, адаптивность и т.д. В рамках данной статьи автор обращается именно к категории повышения скорости строительства, как к одному из наиболее перспективных направлений в развитии и применении инновационных технологий и методологий в строительстве.

Особенно актуально максимальное повышение скорости введения объектов в рамках жилищного строительства, в частности: малоэтажного жилья «которое, по мнению депутатов Государственной Думы РФ является для правительства перспективной и приоритетной формой». Удовлетворение потребностей рынка и создание необходимого стартового импульса для массового строительства данной категории проектов затруднительно без значительного ускорения темпов возведения жилья.

Ключевые слова: Инновации в строительстве, быстровозводимые здания, (местная) локальная сборка строительных конструкций.

Abstract

Active development of modern construction technologies pursuing a whole range of innovative goals and objectives - resource savings, environmental friendliness, the futuristic aesthetics, durability, adaptability, etc. In this article the author refers specifically to increase the search speed of construction as one of the most promising directions in the development and application of innovative technologies and methodologies in the construction.

Especially actually maximizing the rate of introduction of objects within the housing, in particular: low-rise housing "which, according to deputies of the State Duma of the Russian Federation is for the government perspective and priority form." Meeting the needs of the market and create the necessary momentum for the start of mass construction projects of this category is difficult without a significant acceleration of the pace of housing construction.

Keywords: Innovation in the construction and pre-fabricated buildings, (local), the local assembly of building structures.

В качестве отправной точки, подтверждающей возможность достижения огромного прогресса в практической скорости строительства комплексных и более того уникальных комплексных проектов, автор акцентирует внимание на китайском опыте. Так, в провинции Хунань всего за 360 часов был построен небоскреб в 30 этажей общей площадью 17000 кв.м. При этом проект был внимателен к деталям – построенный отель «в 5 раз более энергоэффективен, чем конкурирующие проекты».

Более того, сооружение отличается повышенной устойчивостью и включает себя ряд конструктивных особенностей, позволяющих ему «выдерживать подземные толчки магнитудой до 9 баллов по шкале Рихтера».

В продолжение анализа практического достигнутого потенциала в инновационном ускорении строительства с применением новых технологий следует отметить опять-таки китайских опыт: в ноябре будет начато строительство аналогичного инновационно быстрого проекта – экологический небоскреб Sky City высотой 838 метров. «Если работа будет выполнена в срок, то 220-этажное здание станет самым высоким сооружением в мире». Примечателен тот факт, что сопутствующие инновационные технологии – поддерживающие энергетическую экономия, экологичность и т.п. не замедляют строительство, делая его более сложным, ресурс поглощающим и долгим, но напротив ускоряют темпы работы, позволяя добиться оптимального соотношения времени и затраченных средств.

Адаптация используемых технологий в рамках малоэтажного жилья, требующего на порядок меньше ресурсов в инфраструктуру здания позволит добиться строительства жилых домов под заказ в недельные сроки. Причем речь идет не о деревянных «складных» домиках, которые собираются своими руками, а полном технологическом и производственном цикле результатом которого может стать жилое здание любой этажности [2].

Рассмотрим базовые составляющие инновационного развития, адаптированного для достижения максимального быстродействия в строительстве:

1. Процесс строительства – в традиционном значении (возведения зданий, строительно-монтажные работы) заменяется комплексным процессом:

— Производство готовых блоков будущего сооружения

— Последующая сборка данных блоков на месте будущего здания

2. До 100% исходных компонентов (в том числе больших размеров) производятся на конвейерном производстве, значительно совершенствуя аспекты стандартизации, контроля качества, контроля материал потоков.

3. Инновационная методика позволяет отказаться от целой группы строительных специальностей, которые теряют свою актуальность и необходимость, и технологическую конкурентоспособность позволив приблизиться к унификации строительных кадров, уменьшению воздействия негативного человеческого фактора на качество строительства и упростить весь функционал процесса [4].

4. Происходит трансформация принципов обращения и применения строительных материалов.

— Цементное и аналогичное сцепление становится не нужным в силу изначальной монолитности большинства внешних конструкций и использованием пластика и других синтетических материалов и полимеров.

— Часть необходимых ресурсов для строительства будет получена из переработанных ресурсов более ранних этапов инновационного строительства.

— Отходы всего процесса минимизируются, что приводит к решению проблемы «строительного мусора», его утилизации и затрачиваемых на все это ресурсов [1, стр. 8].

Нельзя не отметить, что повышение скорости строительства позволит существенно уменьшить влияние фундамента – его качества и конструкции на весь проект – «Конструкции быстровозводимых зданий имеют малый вес, поэтому при строительстве зданий на основе легкого каркаса не нужно проводить дорогостоящие земляные работы с изготовлением тяжелого фундамента. Легкий каркас может быть установлен на легкие точечные фундаменты, а иногда и просто на бетонную площадку».

По сути данное направление инновационного развития позволит полностью перевернуть представления о современном процессе строительства, наполнить его новым более совершенным содержанием и разрешить целый спектр сопутствующих проблем.

Использованные источники:

1. Петрище В. И. Современный инновационный менеджмент : монография / В. И. Петрище, Н. В. Мироненко. – Орел., Изд-во ОГУ, 2009. – 186 с.

2. 200 китайских рабочих-строителей возвели 30-этажный отель всего за 15 дней [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.vzavtra.net/stroitelnye-texnologii/200-kitajskix-rabochix-stroitelej-vozveli-30-etazhnyj-otel-vsego-za-15-dnej.html
3. Sky City: китайская компания BSB построит самое высокое здание в мире … всего за 90 дней? [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.vzavtra.net/stroitelnye-texnologii/sky-city-kitajskaya-kompaniya-bsb-postroit-samoe-vysokoe-zdanie-v-mire-vsego-za-90-dnej.html
4. Быстровозводимые здания - отличная альтернатива объектам капитального строительства [Электронный ресурс] – режим доступа: http://zema.su/blog/bystrovozvodimye-zdaniya-otlichnaya-alternativa-obektam-kapitalnogo-stroitelstva

УДК 004.89:728.57

Казак А.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмент гостиничного и туристского бизнеса»
Иванов С.А.
студент 4 курса
факультет «Менеджмент»
Гуманитарно-педагогическая академия
филиал в г. Ялте
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
Россия, г. Ялта

УМНЫЕ ГОСТИНИЦЫ

Аннотация

В данной статье проведено исследование автоматизации инженерных систем в сегменте гостиничного бизнеса. В гостиничной сфере автоматизация предоставляет широкие возможности: от сбора данных о санитарном состоянии номеров и координации работы персонала до управления системами освещения, водоснабжения, микроклимата.

Материал данной статьи может быть полезен студентам по направлению подготовки «Менеджмент», а так же людям, интересующимся данной проблемой.

Ключевые слова: инновации, экономия, развитие, автоматизация, гостиничный бизнес.

Annotation

This article studied automation engineering systems in the segment of the hotel industry. In the hotel industry automation provides opportunities: from the collection of data on the sanitary condition of the rooms and staff to coordinate the work of lighting control systems, water and climate.

The material in this article may be useful to students in the direction of training "Management", as well as people interested in this issue.

Keywords: innovation, economy, development, automation, hotel business.

Главное требование к современному отелю – это соответствие высоким стандартам качества. Экономия ресурсов во вред удобству клиентов здесь просто невозможна, но найти высококачественное решение без ущерба комфортному проживанию подчас очень сложно. Кроме того, в вопросе ресурсопотребления гостиниц приходится сталкиваться с сильным влиянием человеческого фактора. Например, гость может открыть окно или включить кондиционер на максимальное охлаждение. Горничная, несмотря на инструкции, часто забывает вернуть регулятор температуры в исходное положение. Внедрение систем автоматизации позволяет решить многие из этих проблем и свести к минимуму непредвиденные расходы.

Автоматизированные системы помогают удалённо контролировать объекты и управлять ими, повышают комфорт и информационность, продлевают время службы техники и вносят также вклад в защиту окружающей среды. Система освещения

Для определения присутствия людей, включая нежелательное проникновение, и автоматического включения источников света используют датчик движения (PIR). Датчик посылает сигнал на таймер, который включает или выключает освещение. Осветительные приборы работают автономно, в зависимости от настроек, запрограммированных в контроллере.

Установки одних таких датчиков достаточно для достижения высокого результата. Пример – девятиэтажный отель в Московской области. В гостинице смонтировано шесть датчиков движения на этаже, лестничной площадке, у шахты лифта и в холле и работает в постоянном режиме подсветка. Когда датчики присутствия обнаруживают посетителя, освещение автоматически включается. После прекращения срабатывания датчика (с задержкой около 1 мин) свет автоматически отключается. При нажатии кнопки с подсветкой, расположенной в холле у каждой двери номера, освещение включается на 5–10 мин. В результате применения системы автоматизации освещения потребление электроэнергии снизилось на 45 %. В год на освещение холлов отеля до внедрения системы тратилось около 550 000 руб., после – 298 000 руб. (данные на 2011 год).

Применение датчиков освещённости даёт дополнительные преимущества. Постепенное (в зависимости от времени суток) уменьшение интенсивности светового потока от осветительных устройств очень эффективно в наружной подсветке и для помещений, хорошо освещённых дневным светом. Контроллер получает сигнал от датчика освещённости и снижает или увеличивает интенсивность светового потока от приборов. Время изменения интенсивности света может программироваться (в секундах). Уменьшение потребления электроэнергии от этого мероприятия достигает 30 % [1, стр. 8].

Системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха.

Для снижения нагрузок на систему кондиционирования воздуха (до 35 %) могут использоваться автоматизированные шторы (жалюзи). Как

правило, их предусматривают в отелях, расположенных в жарком климате. Система контролирует положение шторы, уменьшая проникновения солнечного света и снижая температуру в помещении.

Двигатель штор обычно не имеет позиционного устройства, присоединяемого к контроллеру. Контроллер вычисляет положение шторы так, что нет необходимости вручную возвращать штору в начальное положение. Вследствие малых механических регулировок расчёт положения шторы не может быть точен на 100 % (погрешность составляет около 10 %). Для штор большого размера необходимо некоторое время для полной остановки. В связи с этим вводится автоматическая пауза в миллисекундах.

В системах отопления и вентиляции важны такие функции, как мультизонная температурная регулировка, изменение температуры внутреннего воздуха в зависимости от температуры стен, максимальная работа системы. В дополнение должна иметься возможность программировать режимы работы в зависимости от времени суток и дня недели [4].

Мультизонную температурную регулировку используют, если каждая зона (каждое помещение) имеет различные требования к системам ОВК. Благодаря этой функции можно сохранить индивидуальные настройки и отрегулировать зоны по отдельности. Системы ОВК каждой зоны могут работать в одном из следующих режимов: отопление, охлаждение, отопление и охлаждение, осушение. В режиме «отопление и охлаждение» устройство будет автоматически переключаться на отопление или охлаждение.

Поскольку человек воспринимает комбинацию температуры внутреннего воздуха и стен, именно её используют для регулировки температуры. Контроллеру задаётся алгоритм разности температуры, и система автоматически поддерживает установленные пользователем параметры.

Системы вентиляции и кондиционирования воздуха автоматически настраивают скорость в зависимости от разницы между температурой внутреннего воздуха и точкой уставки. В некоторой зоне высокая скорость вентилятора может создать некомфортные условия, поэтому пользователь должен иметь возможность ограничить максимальную скорость вентилятора. Для контроля состояния окон (открыто или закрыто) используют герконовое реле. Его также можно применять как енсор аварийного сигнала при вторжении[3].

Система управления отоплением и вентиляцией автоматически контролирует климатические параметры в номере, используя вышеперечисленные режимы. Экономия энергии при этом составляет до 60 %. Важно, чтобы выбранная система автоматизации интегрировалась с отечественными пожарными и охранными системами, с системами видеонаблюдения, а также предлагала удалённый доступ через Интернет и GSM-оповещение.

Действий со стороны человека практически не требуется. Есть система мониторов и панелей, которая устанавливается в определенном помещении, она сообщает о состоянии каждого сегмента устройства и состоянии каждой области в гостинице. Это новинка привлекает многих туристов, так как является инновационной и увидеть её в ежедневной жизни просто нереально[2, стр. 23].

Преимущества использования системы в гостиницах не только сопутствует увеличению числа клиентов, но и обеспечивает экономию для владельцев. Употребление всех ресурсов для оптимальной работы заведения минимизируется, расходы сокращаются до минимума. В некоторых направлениях, к примеру, в области энергоснабжения, экономия может достигать порядка 60 процентов.

Использованные источники:

1. Акимова Е. Расширяем круг услуг с пользой для отеля и к радости клиентов / Е. Акимова // Гостиничное дело. - 2012. - № 8. - С. 26-29.
2. Соломин В. Гостиничная телефония - современные технологии / В. Соломин // Гостиничное дело. - 2013. - № 3. - С. 44-51.
3. Новые решения для гостиницы [Электронный ресурс] – режим доступа: http://antex-dom.ru/reshenie/reshenie-dlya-gostinici
4. Система «умный дом» для гостиницы [Электронный ресурс] – режим доступа: http://asemantics.com/vse-pro-umnyj-dom/sistema-umnyj-dom-dlya-gostinic.html

УДК 332.72

Казанин В.А.
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ООО СИК «ДЕВЕЛОПМЕНТ-ЮГ»
FINANSIAL RISK MANEGEMENT AS AN EXAMPLE «DEVELOPMENT-YUG»

В статье описываются виды и причины возникновения финансовых рисков в сфере строительства, а также анализируется состояние и возможности предотвращения рисков в крупной строительной организации.

В современной экономике, подверженной кризисам и нестабильности финансовые риски являются одной из главных составляющих успешного ведения бизнеса. Строительный бизнес нуждается в правильной оценке рисков и учете специфики деятельности организаций.

The article describes the types and causes of financial risks in the construction sector, as well as analyzes the condition and the possibility of risk prevention in a large construction company.

In today's economy, prone to crises and instability of the financial risks is

one of the main components of a successful business. Building business requires a proper risk assessment and taking into account the specifics of the organization.

Финансовый риск; экономика; строительный бизнес; управление финансовыми рисками; финансовый анализ; оценка финансовых результатов; коэффициент ликвидности; рентабельность; факторинг.

Financial risk; economy; building bussiness; financial risk management; the financial analysis; evaluation of financial results; liquidity ratio; profitability; factoring.

Под финансовым риском хозяйствующих субъектов понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности. Последствия финансовых рисков влияют на финансовые результаты предприятия, они могут привести не только к определенным финансовым потерям, но и к банкротству хозяйствующего субъекта. Это обстоятельство приводит к тому, что финансовые риски выделяются в особую категорию и являются одними из важнейших объектов финансового управления. [1. С. 22]

Исходя из общей классификации финансовые риски подразделяют на:

Риски, связанные с покупательной способностью денег;

Риски связанные с вложением капитала (инвестиционные риски);

Риски, связанные с формой хозяйственной деятельности организации.

Управление финансовыми рисками базируется на совокупности различных методов, моделей и подходов для уменьшения вероятности возникновения угрозы и убытков. Основным этапом управления финансовыми рисками является оценка вероятности возникновения угрозы и размера абсолютных потерь.

Процесс управления финансовыми рисками может быть разит на следующие стадии:

Определить цель;

Выявить риски;

Оценить риски;

Выбрать методы управления рисками;

Осуществить управление;

Подвести результаты управления.[2]

Рассмотрим управление финансами на примере ООО СИК «Девелопмент-Юг». Организация была образована 1 марта 1995 года. За 21 год работы предприятие сдало в эксплуатацию 75 домов обще площадью 1500000 кв.м. на сегодняшний день в домах проживет более 17000 семей.

Организация зарекомендовала себя как надежный застройщик и партнер. Организация системы менеджмента на всех уровнях обеспечивает беспрерывный строительный процесс, благодаря чему дома компании

сдаются в эксплуатацию на должном качестве и точно в срок.

Основным направлением деятельности организации является строительство жилой недвижимости. Компания сотрудничает с ведущими банками России в предоставлении ипотечного кредита на все виды возводимого жилья. В центральном офисе функционирует единый ипотечный центр, обрабатывающий более 800 заявок в год.

Проанализируем финансовое состояние организации в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели финансовых результатов деятельности

Показатель	Нормативное значение	2014 г.	2015 г.	Прирост (+), уменьшение (-)
Чистая прибыль/убыток +;-	71540	8475	314563	243023
Рентабельность реализованной продукции %	34,4	3,96	67,3	32,9
Рентабельность всех ативов, %	0,69	0,07	2,9	2,21
Рентабельность собственного капитала %	10,84	1,27	32	21,17

Анализ таблицы 1 показал, что за счет увеличения чистой прибыли на 243023 тыс.руб., что составляет более 400%, рентабельность реализованной продукции увеличилась на 32,9 процентных пунктов, рентабельность всех активов увеличилась на 2,21 процентных пунктов, рентабельность собственного капитала увеличилась на 21,17 процентных пунктов, кроме того, на эти показатели повлияла выручка организации. Это говорит о том, что предприятие способно эффективно использовать свои средства и ведет удовлетворительную финансовую политику.

Для выявления финансовых рисков необходимо оценить платежеспособность предприятия, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность.

Таблица 2 - Оценка абсолютных показателей ликвидности баланса ООО СИК «Девелопмент-Юг»

Актив	На начало периода	На конец периода	Пассив	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек или недостаток, тыс. руб.	
						на начало периода	на конец периода
Наиболее ликвидные активы (А1)	360412	254112	Наиболее срочные обязательства (П1)	2335422	2415207	-1975010	-2161095
Быстрореализуемые активы (А2)	3742760	2523734	Краткосрочные пассивы (П2)	7492012	6772142	-3749252	-4248408
Медленно реализуемые активы (А3)	253152	218007	Долгосрочные пассивы (П3)	1040318	657930	-787166	-439923
Труднореализуемые активы (А4)	71535976	7832213	Постоянные пассивы (П4)	668224	982787	70867752	6849426
Баланс	11535976	10828066	Баланс	11535976	10838066	х	х

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

А1 ≥ П1

А2 ≥ П2

А3 ≥ П3

А4 ≤ П4

Анализ таблицы показал, что за исследованный период с 2013 по 2015 годы первое условие ликвидности не выполняется, причем на конец анализируемого периода наиболее срочные обязательства превышают наиболее ликвидные активы на 2161095 тыс. руб., это говорит о неплатежеспособности организации, т.е. на данный момент у организации не

имеется достаточное количество наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Второе условие не выполняется, т.е. быстро реализуемые активы организации меньше, чем краткосрочные обязательства. Организация не сможет стать платежеспособной при расчете с кредиторами и получения денежных средств от своей деятельности.

Третье условие не выполняется, это говорит о том, что в будущем при получении денежных средств от продажи продукции организация так и не сможет стать платежеспособной.

Четвертое условие не выполняется. Баланс организации неликвидный.

Проведем более детальный анализ с помощью следующих показателей.

Таблица 3 - Коэффициенты, характеризующие ликвидность и платежеспособность

Коэффициенты	Эталонное значение	2013 год	2014 год	2015 год
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	0,045	0,154	0,106
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	1,974	2,016	1,420
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,045	0,154	0,105
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	-2,026	-1,494	-2,286

По данным таблицы видно, что коэффициент быстрой ликвидности не соответствует нормативному значению и составляет на 2015 год 0,106, что говорит о неспособности предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидных текущих активов.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует способность предприятия погасить свою краткосрочную задолженность за счет имеющихся оборотных средств. Значение показателя ниже нормы, что говорит о высоком финансовом риске, связанного с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Коэффициент абсолютной ликвидности составляет 0,105, это показывает, что предприятие не может немедленно рассчитаться с поставщиками с помощью денежных средств всех видов.

Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами отрицательно. Отсутствие собственного оборотного капитала, т.е. отрицательное значение коэффициента, свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. Это говорит о риске возникновения просроченной задолженности и потере финансовой устойчивости.

Ликвидность предприятия определяется также спецификой его деятельности. На рынке строительных услуг застройщики используют для реализации проектов денежные средства своих клиентов, таким образом, они непосредственно зависят от внутренних рыночных условий и от количества проданных квартир. Такое положение осложняется еще и внешнеэкономической ситуацией на рынке, так как планирование в современных кризисных условиях и условиях санкций затруднительно. Компания оказывается перед труднорешаемой проблемой – нехватки собственных средств финансирования и невозможность долгосрочного планирования собственной деятельности.

Исходя из данной проблемы, проведем анализ оборотных активов и выявим наиболее уязвимую часть оборотных средств.

Таблица 4 – Структура оборотных средств ООО СИК «Девелопмент-Юг»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1 Оборотные средства, тыс.руб.	3230006	4356324	2995853
В т.ч.: - запасы	184186	242752	207750
В % к оборотным средствам	5,7	5,6	6,9
- дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	2954488	3742760	2523734
В % к оборотным средствам	91,5	85,9	84,2
- денежные средства	70310	347721	240839
В % к оборотным средствам	0,02	0,08	0,08
2 Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс.руб.	207909	214240	467293
3 Коэффициент оборачиваемости: - всех оборотных средств	0,06	0,049	0,16
-запасов	1,13	0,88	2,25

- дебиторской задолженности	0,07	0,057	0,19
- денежных средств	2,95	0,62	1,94

Как видно из таблицы 4 – дебиторская задолженность составляет около 90%, что впоследствии влияет на ликвидность баланса в целом, однако необходимо учитывать, что в процессе деятельности организации платежи от дебиторов поступают неравномерно. Предприятие «Девелопмент-Юг» оказывает услуги и по отсрочке платежей и по ипотечному кредитованию, а основной доход идет от продажи квартир в еще недостроенных домах, поэтому возникает острая потребность в обеспечении организации денежными средствами – то есть наиболее ликвидными активами.

Естественно, что управление дебиторской задолженностью в сфере строительства имеет свои особенности, - это многоцелевой и сложный процесс планирования всех финансовых рисков, с которыми может столкнуться как организация, так и плательщик. К сожалению, сейчас нет действенных механизмов по воздействию недобросовестных дебиторов, и поэтому организации необходимо самостоятельно строить политику поведения с дебиторами.

Начинать управление необходимо еще со стадии подготовки договоров – учитывая все штрафные санкции за неоплату или несвоевременную оплату кредита, но чтобы облегчить уже имеющуюся проблему в ООО СИК «Девелопмент-Юг» предлагается создать реестр плательщиков, который поможет определить добросовестных клиентов и улучшить им возможности кредитования, а должникам предъявлять более жесткие требования.

Реестр дебиторов должен включать в себя следующие параметры:

Наименование дебитора (либо ФИО клиента)

Давность дебиторской задолженности

Доля дебиторской задолженности, %.

Таблица 5 – Пример реестра дебиторов ОО СИК «Девелопмент-Юг»

п/п	Наименование дебитора	0-30 дней, тыс.руб	30-60 дней, тыс.руб	60-90 дней тыс.руб.	свыше 90 дней тыс.руб.	всего тыс.руб	Доля, %
1	Дебитор 1	126186,7	126186,7	-	-	252373,4	10%
2	Дебитор 2	189280,05	189280,05	189280,05	189280,05	757120,2	30%
3	Дебитор 3	315466,75	-	-	315466,75	630933,5	25%
4	Дебитор 4	151424,04	-	151424,04	-	302848,08	12%

5	Дебитор 5	193486,3	193486,3	193486,3	-	580458,82	23%

Такой реестр позволит судить о сумме задолженностей на различные периоды времени, а также планировать денежные поступления и оплату кредиторской задолженности, кроме того он показывает состояние счета дебитора и его «историю», что впоследствии позволит улучшать условия их платежей. Необходимо также указывать, какой предел процента от общей суммы дебиторской задолженности имеет дебитор до наступления штрафных санкций или мероприятий. В нашем случае возьмем не боле 25%.

Однако этого недостаточно в ситуации с ООО СИК «Девелопмент-Юг». Так как сумма дебиторской задолженности близится к 90% от всех оборотных активов, считается целесообразным перевести всех недобросовестных дебиторов на условия факторинга.

Факторинг – это разновидность торгово-комиссионной операции, которая связана с кредитованием оборотных средств. Факторинг представляет собой инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности.[3]

Факторинг позволит получать денежные средства немедленно с дебиторов или в срок, установленный в договоре. Таким образом, у организации появится возможность наращивания денежных средств.

В нашем примере на условия факторинговой оплаты задолженности необходимо перевести Дебитора 2 и Дебитора 3. Таким образом, сумма их платежей составит 55% от общей суммы дебиторской задолженности.

Рассчитаем показатели ликвидности при условии возврата 55% при помощи факторинговых услуг.

Таблица 6 – Пример изменения ликвидности баланса при использовании факторинговых услуг

Наименование коэффициента	Эталонное значение	Исходное значение 2015 г.	Значение коэффициента при факторинге
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	0,106	0,66
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	1,42	1,42
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,105	0,66
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	-2,286	-2,286

Как можно увидеть из таблицы 6, коэффициент быстрой ликвидности

при использовании факторинговых операций повышается, коэффициент абсолютной ликвидности также был увеличен. В целом структура баланса изменится, что приведет к повышению ликвидности предприятия и даст возможность обеспечить ООО СИК «Девелопмент-Юг» денежными средствами для погашения своих обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами остаются неизменными, поэтому на наш взгляд приемлемо предложить следующие советы по ведению деятельности организации:

- увеличение доли собственности оборотного капитала в стоимости имущества и обеспечение условий, при которых темпы роста собственного оборотного капитала стали выше темпов роста заемного капитала;
- обеспечить меры по снижению кредиторской задолженности, в первую очередь это авансы покупателей;
- создать условия для приращения наиболее ликвидных активов;
- создать условия для приращения собственных источников средств и сокращения заемных пассивов.

Использованные источники:

1. Пименов Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2016;
2. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве. – М.: Дашков и К, 2013;
3. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и К, 2013.

УДК 338.121

Казанцева А.А.
студент 4 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ И КУЗБАССЕ

Аннотация: Данная статья рассматривает уровень научно-технического прогресса, как в Кузбассе, так и в целом в России.

Ключевые слова: Инновации, экономика, научно-технический прогресс, организации, конкуренция, мировой рынок.

Kazantseva A.A., student 4 course
line of profession of economic security
T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University
Russia, Kemerovo

INNOVATIVE ACTIVITIES IN RUSSIA AND KUZBASS

Annotation: This article considers the level of scientific and technical

progress as in Kuzbass as in Russia as a whole.

Key words: innovations, economic, scientific and technical progress, organizations, competition, world market

В экономической литературе под "инновациями" понимается конечный результат деятельности по проведению нововведений, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке. Создание технологических инноваций является стратегическим направлением развития нашей страны [1].

По большинству научно-технических показателей прогресса, Россия уступает не только развитым странам, но и наиболее развивающимся экономикам. Так, международная бизнес-школа INSEAD, Корнельский университет (Cornell University) и Всемирная организация интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO) представили аналитический доклад «Глобальный индекс инноваций 2014» (Global Innovation Index 2014), где Россия заняла 49 место в общем рейтинге из 143 стран [2].

Чтобы преодолеть сложившиеся проблемы, страна должна обеспечивать непрерывное обновление технической и технологической базы производства, снижать себестоимость, осваивать и выпускать новую конкурентоспособную продукцию, проникать на мировые рынки товаров и услуг.

В современной глобальной экономике динамичное развитие экономики во все большей степени зависит от ее способности внедрять и осваивать передовые технологии, новые рынки, генерировать знания и человеческий капитал. В таблице 1 представлены показатели, которые показывают инновационное развитие страны [3].

Представленные статистические данные демонстрируют то, что в России с 2013 по 2015 гг. эти показатели выросли. Данная статистика свидетельствует о положительной динамике в этом отношении. Так, если в 2013 году объём расходов на гражданскую науку составил 425,3 млрд. руб., в 2014 году этот показатель достиг 437,3 млрд. руб., в 2015 году данный показатель - 439,4 млрд. руб. [3,4].

Однако, несмотря на все внимание к модернизации и инновациям, удельный вес организаций, занимающихся технологической инновацией, ежегодно снижается (с 2013 по 2015 гг. их доля уменьшилась на 0,6).

Таблица 1 - Основные показатели инновационной деятельности в России

Название	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)	10,1	9,9	9,3
Затраты на технологические инновации в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	1 112, 4	1 211, 9	1 200,4
Расходы на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млрд. руб.	425,3	437,3	439,4
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в единицах	3 605	3 604	4 175
Отгружено товаров собственного производства, выполнено инновационные товары, работы, услуги, млрд. рублей	3 507,9	3 579,9	3 843,4
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	8,9	8,8	8,3
Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	1,5	1,6	1,6

В таблице 2 представлены показатели, которые показывают инновационное развитие Кемеровской области [5].

Таблица 2 - Динамика инновационной активности предприятий Кузбасса

Название	2014г.	2015г.	Абсолютные отклонения	
			в сумме	в %
1	2	3	4	5
Число организаций, осуществлявших инновационную деятельность, технологические, организационные или маркетинговые инновации, единиц	49	31	-18	63,27
Затраты на технологические инновации организаций, млн. рублей	1184,5	3899,6	2715,1	в 3,3 р.
Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн. рублей	21346,2	32435,0	11088,8	в 1,52 р.
Специальные затраты, связанные с экологическими инновациями, млн. рублей	153,0	9,8	-143,2	6,41
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, проценты	7,0	4,0	-3,0	-

Ситуация в российских регионах во многом определяется тенденциями в национальной экономике в целом, однако в ресурсодобывающих регионах она серьезно усложняется действием такого фактора как слабая регламентация механизмов взаимодействия федеральных государственных органов и органов государственной власти субъектов Российской

Федерации.

Для улучшения инновационной деятельности в Кемеровской области была разработана долгосрочная государственная программа "Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса на 2014 - 2019 годы", по завершению которой ожидаются следующие результаты:

- реализация инвестиционных проектов по приоритетным направлениям Кемеровской области;
- достижение объемов инвестиций в основной капитал к 2019 году не менее 22,6% от валового регионального продукта [5];
- увеличение объемов экспорта и импорта инновационной продукции в Кемеровской области (повышение интеграции Кемеровской области в глобальную инновационную систему);
- увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в валовом внутреннем продукте к 2019 году на 15% относительно уровня 2013 года [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что инновационная деятельность, как в России, так и по Кемеровской области не стоит на месте. Государство проводит рад мероприятий для повышения ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и преобразования научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста, как в регионе, так и в стране в целом.

Использованные источники:

1. Дорофеев В.Д., Дресвянников В.А. Инновационный менеджмент: Учеб. Пособие – Пенза: Изд-во Пенз. гос.ун-та, 2003.- 189 с.
2. Глобальный индекс инноваций - 2014 // Инно-Мир. URL: http://inno-mir.ru/news/64-2015-12-03-10-07-34/150--2014 (дата обращения: 20.12.2016).
3. Официальная статистика - инновации // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 20.12.2016).
4. Мартыненко О.В., Горнякова А.А. Особенности инновационного развития в России // Молодой ученый. URL: http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/130/6318/ (дата обращения 20.12.2016).
5. Об утверждении государственной программы Кемеровской области "Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса" на 2014-2019 годы // Кодекс. URL: http://docs.cntd.ru/document/412805057 (дата обращения 20.12.2016).

УДК 336

Казанцева А.А.
студент 4 курса
Казарян М. Т.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический
университет им. Т. Ф. Горбачева
Российская Федерация, г. Кемерово

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «УК «КУЗБАССРАЗУГОЛЬ»

Угольная промышленность в России занимает особое место. Она является ведущей отраслью в экономике нашей страны. В настоящее время угольный запас России составляет пятую часть от мировых запасов в целом. Где одним из наиболее устойчиво работающих угольных комплексов России является Кузбасс.

УК «Кузбассразрезуголь» — вторая по величине угледобывающая компания в России, разрабатывает 17 месторождений в Кузбассе. В состав компании входят угольные разрезы в статусе филиалов «Кедровский», «Моховский», «Бачатский», «Краснобродский», «Талдинский», «Калтанский», а также шахта «Байкаимская», три обособленных структурных подразделения — «Автотранс», «Салаирское горнорудное производство» и «Геология».

Официально днем рождения компании «Кузбассразрезуголь» является 19 мая 1964 года, когда в соответствии с распоряжением Совета министров РСФСР в Кемеровской области был основан специализированный комбинат «Кузбасскарьеруголь». Под единым руководством оказалась сосредоточена вся открытая угледобыча в бассейне - в состав комбината тогда вошли все 13 действующих в Кемеровской области угольных карьеров, несколько строящихся и ряд вспомогательных предприятий и организаций с общей численностью трудящихся около 14 тысяч человек. Открытым способом в Кузбассе добывалось всего 18 млн. 715 тыс. тонн [1].

В 2006 году компания перешла под управление ООО «УГМК-Холдинг», которому были переданы функции единоличного исполнительного органа «Кузбассразрезугля». Спустя год горняки Компании увеличили добычу до 46 млн. 336 тыс.тонн угля, а в 2008 – до 50 млн тонн [2].

В настоящее время «УК «Кузбассразрезуголь» объединяет 13 угледобывающих предприятий, с добычей порядка 40 млн. тонн угля в год [3].

Представленные данные таблицы 1 позволяют сделать вывод, что выручка от реализации за анализируемый период увеличилась на 15401 млн. руб. (или на 27 %), при этом себестоимость растет меньшими темпами, чем выручка, что приводит к получению прибыли от реализации более чем в 2,5 раза больше предыдущего периода (на 10025 млн. руб.).

Следует обратить внимание, что ОАО «Кузбассразрезуголь» в 2014

году осуществлял убыточную деятельность, но за счет роста прибыли от продаж опережающими темпами в отчетном 2015 году предприятие получило чистую прибыль в сумме более 5000 млн. руб. Это свидетельствуют о росте доходности «УК «Кузбассразрезуголь».

Таблица 1 - Анализ динамики результатов деятельности ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» [4]

Наименование показателя	2014 год	2015 год	Отклонение	
			Абсолютное	Относительное
1	2	3	4	5
Выручка от реализации, млн. руб.	58095	73496	15401	27
1	2	3	4	5
Себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	42903	48277	5374	13
Коммерческие расходы	3610	2915	-695	-19
Управленческие расходы	5270	5968	698	13
Прибыль от реализации, млн. руб.	6311	16336	10025	159
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	-13274	5000	18274	-
Чистая прибыль, млн. руб.	-10938	3683	14621	-
Рентабельность затрат, %	12	29	16	134
Рентабельность продаж, %	11	22	11,4	105

В связи с положительной динамикой показателей прибыли можно отметить увеличение показателей рентабельности. Динамика представленных показателей свидетельствует о росте эффективности деятельности анализируемого предприятия.

Рис. 1 Доля ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» в добыче угля по России и в Кузбассе

На рис.1 представлены сведения об объемах добычи угля за анализируемый период в России и доля анализируемого предприятия в общем объеме добычи.

Из данных следует, что доля Компании в объеме общероссийской добычи по сравнению с уровнем 2014 года уменьшилась на 0,2% и в 2015 году составила 11,9 % [4].

Рис. 2 Доля ОАО "УК "Кузбассразрезуголь" в добыче угля в Кузбассе, тыс. т.

Кузбасс – это одно из крупнейших месторождений угля в мире. На Кузбасс приходится более половины добычи угля в России, что делает его одним из самых значимых в экономическом отношении регионов РФ. В бассейне эксплуатируются 58 шахт и 36 предприятий открытой добычи (начало 2010 года) [6].

Из рис.2 можем увидеть, что доля Компании в объёме добычи угля по Кузбассу за 2015 год составила 20,6% и увеличилась к 2014 году на 0,1% [4].

Основными покупателями угля, добываемого ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» выступают компании энергетики, металлургии, ЖКХ, использующие уголь для производства электроэнергии, тепла или как сырьевой компонент при производстве промышленной продукции

(глинозем, цемент и т.д.).

Поставка угля за 2015 год на экспорт составила 29 792,5 тыс. тонн (+1952,6 тыс. т. к плану), к соответствующему периоду прошлого года -419,0 тыс. тонн [4].

Структура поставок угля в Российском рынке складывается таким образом, что традиционно основным потребителем является Сибирский Федеральный округ. За 2014 год его доля составила 47,7%. Кемеровская область потребила 17,8% от объемов поставки угля на внутренний рынок, Новосибирская область – 8,8% , Алтайский край – 7,4% [5].

Всего поставка потребителям внутреннего рынка за 2015 год составила 11816,1 тыс. тонн (-2224,7 тыс. тонн к плану), к 2014 году -30,5 тыс. тонн. Невыполнение плана связано с изменением конъюнктуры рынка сбыта.

За 2016 год предусматривается объем поставки угля 40 016 тыс. тонн, в том числе: на экспорт - 29 101 тыс. тонн (72,7% от общего объема поставки), на внутренний рынок 10 915 тыс. тонн (27,3%) [4].

К уровню 2015 года планируется уменьшение поставки угля потребителям на 1592,6 тыс. тонн (96,2%), в том числе на экспорт – 691,5 тыс. тонн (97,7%), внутренний рынок – 901,1 тыс. тонн (92,4%). Уменьшение объема поставки угля потребителям обусловлено уменьшением объемов добычи на (- 455 тыс. тонн) и уменьшением остатков угля ниже нормативных за счет подъема со складов 543 тыс. тонн угля в 2015 году [4].

Таким образом, проанализировав основные показатели компании, можно сделать вывод, что показатели доходной части имеют тенденцию роста. Отсюда следует, что положение «УК «Кузбассразрезуголь» на рынке угольной промышленности стабильное. «УК «Кузбассразрезуголь» является одной из ведущих угольных компаний России. Компания играет важную роль в энергобалансе, как региона, так и страны.

Использованные источники:

1. Характеристика ОАО "УК "Кузбассразрезуголь": [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/economy/3c0b65635a2bd68a5d43a88421316c36_0.html

2. История ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.kru.ru/ru/about/history/

3. «Кузбассразрезуголь», ОАО: [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.metaprom.ru/factories/kru

4. Годовой отчет ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» за 2015 год / Центр раскрытия корпоративной информации: [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=10488&type=2

5. Годовой отчет ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» за 2014 год / Центр раскрытия корпоративной информации: [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=10488&type=2

6. «УГОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КУЗБАССА»: [Электронный ресурс] //Режим доступа:https://www.kazedu.kz/referat/141768

УДК 33

Каледина Е.В.
студент 2 курса
Инженерно-экономический факультет
Экова В. А.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Экономика и менеджмент»
Волжский политехнический институт (филиал)
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волжский

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена определению инвестиционной активности по средствам других терминов, например, таких как: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект и т.д. Выявление факторов, влияющих на формирование инвестиционной активности очень важно в экономической деятельности, потому что именно влияние со стороны экономики и мира в целом стоится эффективная деятельность. Управление инвестиционной активностью тоже не маловажный признак, так как на управление – это эффективное применение инвестиционных ресурсов. Роли государства отводится не маловажное место в инвестиционной активности предприятия.

UDC 33

Kaledina E.V.
student
2nd year, Faculty of Engineering and Economics
Volzhsky Polytechnic Institute (branch) of Volgograd State Technical University
Supervisor: Ekova V. A.
Senior Lecturer, Department « Economics and Managemen»
Volzhsky Polytechnic Institute (branch) of Volgograd State Technical University
Russia, Volzhsky

A STUDY OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the definition of investment activity by means of other terms, such as: investment attractiveness, investment climate, investment activity, investment projects, etc. Identification of factors that influence the formation of the investment activity is very important in the economic activity, because it is influenced by the economy and the world as a whole is cost effective operations. Management of investment activity is also not unimportant feature, as the management - is an effective use of investment resources. Role of the state is given not least in the investment activity of the enterprise.

Понятие инвестиционной активности имеет большую часть неточных

характеристик, поэтому нельзя дать его точное определение. Чтобы понять, что такое инвестиционная активность, надо рассмотреть множество существующих определений, которые так или иначе относят к нашему понятию [3 с. 47].

Нередко инвестиционную активность рассматривают как взаимозависимый компонент инвестиционной привлекательности и составляющую инвестиционного климата. Инвестиционная активность выступает при этом результативным признаком от инвестиционной привлекательности – обобщенного факторного признака и определяется как «развитие и интенсивность инвестиционной деятельности в регионе страны, характеризующаяся объемом и темпами привлечения инвестиций в основной капитал региона» [4].

Так же инвестиционную активность часто связывают с инвестиционным проектом и инвестиционным процессом. В первом случае акцент падает на определенный комплекс работ по формированию инвестиционных проектов и контрактов с потенциальными инвесторами или другими субъектами экономики, результатом таких работ является привлечение инвестиций посредством их эффективной реализации. Значительное внимание здесь уделяется мероприятиям организационного характера для достижения поставленной цели [1].

Во втором случае – инвестиционная активность понимается как процесс, который предполагает движение «инвестиций под влиянием различных факторов» и, прежде всего, научно-технического прогресса и воспроизводственного процесса.

Во многих источниках «инвестиционную активность» связывают с понятием «инвестиционная деятельность» как бы делая акцент на то что она охватывает стиль и характер действий субъектов на рынке инвестиций.

Из всего вышеперечисленного можно подытожив сказать, что инвестиционная активность – это многофакторная категория, отражающаяся в динамике интенсивности его инвестиционной деятельности, масштабности, направленности и эффективности инвестиционных вложений.

Для инвестиционной активности очень важны факторы, которые влияют на нее непосредственно. К самым главным факторам можно отнести макроэкономические, которые отражают полностью все аспекты, влияющие на инвестиционную активность. К таким факторам относятся [2]:

- интенсивность процессов формирования сбережений
- технологический прогресс
- ставка процента и ее динамика
- темпы инфляции
- цикличность экономической динамики
- уровень развития инвестиционного рынка
- инвестиционный климат страны

Таким образом, каждый из семи факторов в той или иной степени

оказывает положительное влияние на инвестиционную активность предприятия. Нужно также сказать и о отрицательных сторонах, но ничто не может быть идеальным. Говорить о том, что экономика нашей страны самая эффективная явно не приходится из-за этого и отрицательные стороны, но пытаемся улучшить данную ситуацию в стране и если люди будут скептически относится к действиям в финансовой сфере, то мы так и останемся стоять на месте.

Для инвестиционной активности очень важно управление иначе ни к какому результату нельзя будет прийти.

Инвестиционным управлением предприятия называют такой процесс, который направлен на создание и эффективное применение инвестиционных ресурсов, осуществляемый через обоюдный информационный обмен между объектом и субъектом управления.

Можно сказать, что главным элементом управления инвестиционной активностью является технология управления. В большей степени технология управления направлена на инвестиции, так как они показывают работу предприятия, а конкурентоспособность показывает работу самих инвестиционных проектов. На этом и строится вся инвестиционная активность.

Подводя итог нужно обязательно сказать, что главная цель государства — это формирование благоприятных условий для роста частных инвестиций при ограничении своей функции прямого инвестора. Переходная экономическая система, выведенная из строя, требует более активного участия государства. Это демонстрирует российская экономическая практика прошлого десятилетия.

Участие государства осуществляется не только в формировании правовой основы деятельности частных инвесторов, но и в прямом инвестировании с целью достижения нужных структурных сдвигов. Нельзя переоценить важную роль государственных инвестиций. Это главный рычаг обновления структуры народного хозяйства, преодоления конкретных недостатков, накопившихся в советский и послесоветский периоды.

Использованные источники:

1. Креативный менеджер/ понятие и сущность инвестиционной деятельности// [Электронный ресурс] // - URL: http://www.createmanager.ru/cemans-252-1.html (дата обращения: 30.10.2016).
2. Мега обучалка/ Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную активность // [Электронный ресурс] // - URL: http://megaobuchalka.ru/6/37089.html (дата обращения: 30.10.2016).
3. Павлюк Н.А. Учреждение образования «Брестский государственный технический университет», Республика Беларусь. Инвестиционная активность: теоретический и методологический аспекты [Текст] – УДК 69.003.007:658.512, 2014. – 47-54с.
4. Управление и экономика/ Анализ инвестиционной активности предприятия// [Электронный ресурс] // - URL:

http://www.economicwealth.ru/wels-660-1.html (дата обращения: 30.10.2016).

УДК 338.1

Калимуллина И.И.
студент гр. 16 эк(м)-ИРЭР
направление подготовки «Экономика»
Гребнев Г. Д., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье исследована сущность понятия «инновационное предпринимательство», приведены обобщенные проблемы.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инновация, конкуренция, предприятие.

Kalimullina II, student gr. 16 ek (m)-IRER
Direction of preparation "Economy"
FGBOU "Orenburg State University»
Russia, Orenburg
Scientific adviser:
Grebnev G.D, Candidate of Economic Sciences
Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit
FGBOU "Orenburg State University»
Russia, Orenburg

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

Abstract: In article is investigated the essence of the concept "innovative entrepreneurship" and are given the generalized problems.

Keywords: innovative entrepreneurship, innovation, competition, enterprise.

Формирование и развитие современного российского предпринимательства осуществляется на фоне чередования экономических спадов и подъемов в условиях несовершенства нормативно-правового регулирования и системы государственной поддержки предпринимательской деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Организационно-правовые основы создания предприятий закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Предпринимательство предполагает имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (государственное, открытое акционерное общество , закрытое акционерное общество, товарищество, индивидуальное частное предприятие,

производственный коллектив, муниципальное, унитарное предприятие). В России к субъектам предпринимательства можно отнести граждан Российской Федерации и иностранных государств, а также такие объединения граждан, как коллективное предпринимательство. Предприниматель вправе осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, за исключением тех, которые не запрещены законом, включая такие виды деятельности — как консультационная, коммерческое посредничество, а также операции с ценными бумагами.

К формам предпринимательства можно отнести частный вид деятельности и коллективный, осуществление которого проходит на основе имущества, полученного и используемого на законных основаниях, а также собственности.

Этот вид деятельности может осуществляться как с применением наемного труда, так и без, с образованием юридического лица, без образования. Предприниматель, осуществляющий свою деятельность без образования юридического лица, отвечает по своим обязательствам, связанным с этой деятельностью, всем имуществом, за исключением того имущества, на которое в соответствии с законодательством не может быть обращено взыскание.

В российской экономике пока мало хозяйствующих субъектов, осуществляющих в полной мере инновационную предпринимательскую деятельность. Ситуация в этом случае порождена сложностью восприятия и практического перехода на инновационную систему хозяйствования после долгих лет принудительного перераспределения и концентрирования ресурсов. Кроме того, ограниченность ресурсов должна побуждать производство снять эти ограничения путем инноваций. Однако побудительные мотивы могут быть практически подавлены, с одной стороны, при экономических кризисах и неопределенности развития, а с другой стороны, при снижении отдачи от вложенных средств. Поэтому общее состояние экономики, материального производства влияет на развитие инновационного предпринимательства.

Необходимо сформулировать ряд важных положений, определяющих изменение экономического климата в инновационной сфере.

1. Повышение в условиях рыночной экономики внимания к оценке будущих запросов потребителей.

2. Необходимость работать с потребителями в самом тесном контакте, помогая им использовать предлагаемый новый продукт или технологию для формирования их бизнеса.

3. Обострение отношения к времени, которое проходит с начала проверки новшества до получения экономического результата.

В отличие от производственного процесса инновационный процесс характеризуется:

- многочисленностью и неопределенностью путей достижения цели и высоким риском;

- невозможностью детального планирования и ориентации на прогнозные оценки;

- необходимостью преодоления сопротивления, как в сфере сложившихся экономических отношений, так и интересов участников инновационного процесса.

Эти особенности в предпринимательстве слабо учитываются, что резко снижает инновационную культуру. Сложность проблемы состоит в том, что простое накопление научных результатов в любых масштабах автоматически не вливается в инновационный процесс. Передача знаний по цепочке от одной фазы инновационного процесса к другой требует дополнительной, посреднической системы. Такая система по существу представляет собой рынок новшеств, входящий составной частью в товарный рынок. Рынок новшеств образуется в условиях неопределенности, которые вытекают из характера инновационных процессов, и в специфической среде взаимоотношений участников рынка. Становление рынка новшеств, следует рассматривать в связи с развитием предпринимательства в сфере инноваций.

В настоящее время инновационная деятельность российских предприятий характеризуется довольно низкими показателями. Если посмотреть на типичный инновационный процесс, то проблем здесь сегодня много и главная, конечно, недостаток финансирования. Основные проблемы начинаются, если мы говорим об инновационном процессе, с началом производства. Банки иногда появляются на этой стадии, но далеко не всегда вкладывают деньги в развитие производства. Сегодня они могут делать деньги гораздо проще на каких-то других, не связанных с производством операциях. Отсутствие финансирования в полном объеме увеличивает время реализации конкурентоспособных проектов, снижая качество инноваций. Решение данной проблемы для госпредприятий полностью зависит от запланированного бюджета РФ. Финансирование инновационных проектов частных предприятий в основном зависит от возможности получить заемные средства, что в условиях кризиса и с учетом особенностей отечественного рынка кредитных продуктов заставляет предпринимателей обращаться к иностранным кредитным организациям. Предприятиям дают не просто бюджетные деньги, а кредиты. Даже уже для работающего предприятия не по силам банковские кредиты, которые берут вроде бы под маленькие проценты и, которые они не успевают отслеживать расплачиваться за них. Поэтому проблема в очень высоких кредитных ставках, которые сегодня есть.

Так же к проблемам инновационных предприятий можно отнести основные и оборотные фонды. Многие предприятия предпочитают не брать фонды, потому что пойдут налоги. Следовательно, предпочтение отдаётся арендованным фондам. А для иностранного инвестора становиться не понятным, как, например, у фирмы объем реализации полмиллиарда рублей в месяц, а фонды близки к нулю. Не могут понять этого и аудиторские компании. Как следствие, не идут инвестиции.

Так же существуют другие проблемы предпринимательства в научно-технической сфере: не работает система госзаказа, не стабильны налоговые льготы.

Отсутствие активного интереса со стороны отечественных и зарубежных компаний финансировать инновационный бизнес, он во многом объясняет тем фактом, что далеко не все инновационные проекты достойны финансирования. Поэтому необходимо усилить подготовку кадров, акцентировать внимание на создании технопарков.

Главной проблемой развития инновационного предпринимательства остается отсутствие нормативных государственных документов, определяющих статус технопарков, их место как важного инструмента интеграции науки и производства, в том числе для создания высокотехнологических отраслей промышленности, федерального и регионального законов, гарантирующих благоприятный инвестиционный климат, привилегии для технопарковских зон и т.д. Определённая законодательная база сегодня существует (Патентный закон, закон «Об авторском праве и смежных правах» Гражданский кодекс РФ), однако требует серьёзной корректировки. Достаточно упомянуть тот факт, что в нашем законодательстве до сих пор не упоминаются даже такие ключевые понятия как «инновация» и «инновационная деятельность». К тому же, не дано определение таким важнейшим понятиям, относящиеся к инновационной инфраструктуре, как технопарк, инновационно - технологические центры, центры по передаче технологий.

Неразбериха с основными понятиями и размытые критерии оценки не позволяют вести статистику, мониторинг и объективную оценку инновационного потенциала страны.

Низкая активность предпринимательства в инновационной сфере, что объясняется высокой рискованностью инвестирования и неопределённостью сроком окупаемости. Предприниматели не хотят заниматься инновационной деятельностью в связи с высокой рискованностью бизнеса и отсутствием спроса на инновации, а так же в связи с отсутствием достаточной поддержки инновационной деятельности со стороны государства, которая свойственна для развитых стран.

Кадровая проблема: недостаточное количество опытных менеджеров, способных продвигать инновации на рынок, распад кадрового потенциала российской науки и непрекращающаяся «утечка мозгов». Кроме того, в России был введен ряд налоговых нововведений, которые в теории должны были способствовать развитию инновационных исследований и разработок в частном секторе. Но в связи с отсутствием комплексности и согласованности российской налоговой системы, предпринятые меры в настоящий момент малоэффективны. Ситуация осложняется тем, что были отменены налоговые льготы по уплате имущественного и земельного налогов для государственных научных организаций, а это, напротив - способствует ослаблению материально- технической базы данных организаций.

Отсутствуют эффективные механизмы оценки и проработки коммерческой составляющей инноваций - одно из наследий командной экономики. В условиях рыночной экономики кроме наличия возможности создать качественно новый продукт, необходимо уметь дать ему «коммерческую» оценку, т.к. именно она помогает участникам инновационного процесса ответить на главный вопрос: будет ли та или иная инновация прибыльной и на что она будет направлена: в массовое производство или на реализацию некоммерческих задач. Для многих предпринимателей и частных компаний вопрос об использовании (внедрении) инноваций встал только после резкого падения спроса на производимую ими продукцию и обострением конкуренции на рынке. По статистике более 50% предпринимателей намерены преодолеть кризис с помощью модернизации технологий производства своей продукции. Остальные решили наладить выпуск новых продуктов, из них свыше 1/3 намерены вложить деньги именно в исследования и разработки, что, в свою очередь, подразумевает создание принципиально новой продукции. В составе половины Российских предприятий есть подразделения, осуществляющие инновационные разработки и их внедрение, а 1/5 часть организаций собираются создать такие подразделения. Однако, учитывая особенности российского менталитета и российской экономики, здесь кроется проблема: не иссякнет ли желание предпринимателей заниматься инновационным процессом, когда кризис закончится? Свыше половины топ-менеджеров обладают завышенным мнением по поводу «конкурентоспособности» своей продукции.

Так же к проблемам предпринимательства, связанного с инновационной деятельностью можно отнести проблему управления. Анализ деятельности ряда предприятий позволяет сделать вывод о том, что все большее значение приобретает качество управления. Квалификация менеджера, руководителя становится важнейшим фактором обеспечения эффективности инновационного процесса. В этой ситуации от менеджера требуется виртуозное владение всем набором инструментов управления.

Как правило, проблема качественного управления решается за счет привлечения высококвалифицированных менеджеров со стороны и постоянного обучения персонала. Однако здесь возникают проблемы иного плана - все больше ощущается нехватка управленцев высокого уровня, к тому же они весьма дороги. Обучение же персонала очень часто оказывается недостаточно эффективным.

Таким образом, можно увидеть, что на данный момент у инновационного предпринимательства в России существует много проблем, связанных с осуществлением этой деятельности, которые требуют решения.

Возможные пути решения проблем инновационного предпринимательства и перспективы его развития. Глобализация мировой экономики, постоянный рост цен на все виды сырьевых ресурсов, в особенности на энергоносители, и возрастающая конкуренция на мировых

рынках обусловили выбор инновационного пути развития всеми развитыми странами мира.

Основными стимулами для внедрения инноваций являются повышение конкурентоспособности продукции, рост прибыли, расширение доли рынка, сокращение издержек производства. Поэтому в центре инновационных процессов находятся производители товаров и услуг, а основным фактором, влияющим на инновационность экономики, является способность субъектов хозяйствования воспринимать и внедрять инновации.

Таким образом, для того чтобы решить проблемы инновационного предпринимательства необходимо следующее.

1. Разработать законодательную базу, включающую в себя определение понятий «инновация» и «инновационная деятельность». Более кратко сформулировать эту задачу можно так - узаконить терминологию, а так же внести значительные изменения в нормативно правовую базу.

2. Необходимо создать конкуренцию, которая возможна лишь при хороших финансовых стимулах. Создать схему мотивации предприятий. В качестве желательных мер: снижение пошлин на оборудование; решение таможенных проблем; введение льгот по налогу на прибыль. Предоставлять инновационным предприятиям энергетику и арендуемые помещения на льготных условиях.

3. Также необходимо подготовить квалифицированный персонал, а для этого действенным будет открытие инновационно - технологических центров при ВУЗах, а также проблемы нехватки знаний могут решить бизнес инкубаторы. Они облегчат начальные стадии развития новых предприятий, обучат их владельцев, создадут условия и предоставят ресурсы для ускоренного развития компаний, сокращая статистику неудач в бизнесе. Создание центра трансфера технологий (инновационные центры), где проводят анализ, экспертизу, мониторинг, а также технопарки, где на базе университета или научного центра собраны малые инновационные предприятия, и которые являлись бы экспериментальной площадкой для подготовки кадров в инновационной деятельности.

4. Следует разрабатывать новые венчурные программы финансирования. Нужно осознать необходимость создания большого количества инновационно-технологических центров, технопарков и бизнес инкубаторов.

5. Улучшение общих экономических условий также будет способствовать росту количества и качества инновационного бизнеса.

6. Для развития инновационного предпринимательства необходимо организовывать выставки и презентации продукции в регионах.

Данный список решения проблем может продолжаться в зависимости от условий развития региона, их законодательной базы, источников инвестирования. Пути решения проблем указаны в более общем виде, однако, выполнение их позволит сдвинуть инновационное предпринимательство с места, и идти по пути инновационного развития

России.

Использованные источники:

1. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебник / А. Н. Асаул - Электрон. текстовые данные. - СПб. : Институт проблем экономического возрождения, 2009. - 209 с. - Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/18201. — ЭБС «IPRbooks» - ISBN 978-5-91460-023-2.

2. Быкова Т.С. Инновационный бизнес в России: проблемы и перспективы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.econorus.org/consp/files/fpqg.doc (дата обращения 12.11.2016)

3 Бильчак, В. С. Предпринимательство региона [Электронный ресурс] / В. С. Бильчак, Н. Г. Дупленко - электрон. текстовые данные. – Калининград : Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2008. - 368 с. - Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/23908. - ЭБС «IPRbooks» - ISBN 978-5-88874-936-4

4. Управление развитием инновационной деятельности в регионах России: монография / А. А. Харин, А. В. Рождественский, И. Л. Коленский [и др.] - 2 изд. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 213 с. - ISBN 978-5-16-010736-3, 500.

5. Виды инновационного предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sbinnovation.ru/content/view/1/3/ (дата обращения 12.11.2016).

6. Инновации в малом бизнесе [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_A6B0F472-FCD5-48C8-AF8F5F0DD243D6CA.html (дата обращения 12.11.2016).

7. Седаш Т.Н., Тютюкина Е.Б. Три «И» в развитии экономики России: инвестиции, индустриализация, инновации/Седаш Т.Н., Тютюкина Е.Б.//Инновации. – 2014. - №12. — С. 51-58

УДК 368

Камалов Р. Д.
студент 4 курса
Шавина А. П.
студент 4 курса
специальность «Финансы и кредит»
Медовикова Е.А., к.пс.н.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
им. Т. Ф. Горбачева
филиал в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

После развала Советского Союза наша страна перешла от плановой экономики к рыночной, вместе с этим появились новые прослойки населения, которые на правах собственника стали владеть не только жильем и автотранспортом, но и собственным бизнесом, высоколиквидными активами. Всё это позволяет человеку пользоваться дополнительными благами, но также и в свою очередь облагает собственника дополнительными рисками. В таких условиях страхование является оптимальным способом защиты имущественных интересов всех категорий граждан и хозяйствующих субъектов. Однако, развитие страхование в России сталкивается с рядом трудностей, которые необходимо своевременно решать.

Ключевые слова: страховые компании, проблемы страхования, перспективы страхования, рыночная экономика, риски.

After the collapse of the Soviet Union, our country has moved from a planned to a market economy, at the same time, new layers of the population, which as owner become proficient not only housing, cars, and own businesses, highly liquid assets. All of this allows a person to enjoy additional benefits, but also, in turn, imposes additional risk of the owner. In such circumstances, insurance is the best way to protect property interests of all citizens and businesses. However, the development of insurance in Russia is facing a number of challenges that must be addressed in a timely manner.

Keywords: insurance companies, insurance issues, insurance perspective, the market economy risks.

На данный момент невозможно выделить единственную проблему рынка страхования на территории Российской Федерации. Это связанно с тем, что в России большое количество моногородов – наследия Советского Союза, т.е. не только экономика города и даже области строится вокруг градообразующего предприятия, но и рынок страхования. Это приводит к тому, что население городов пользуется лишь узким спектром услуг

страховых компаний, большая часть из которых являются страховые гарантии от работодателя (обязательное медицинское страхование, страхование жизни и т.д.).

Основной проблемой страхования в Кемеровской области, является отсутствие платежеспособности населения, в следствии повального закрытия градообразующих предприятий, а именно шахт. Еще в 2013 году заместитель кемеровского губернатора Андрей Гаммершмидт сделал заявление: «До 2025 года в Кемеровской области будет приостановлена работа 25 шахт, в том числе 13 из-за истощения ресурсов, 12 по причине нерентабельности.» На данный момент большая часть из этого числа уже закрыта, произошло огромное высвобождение рабочих мест, повлекших за собой безработицу.

Большую долю на рынке страхования в Кемеровской области занимало обязательное страхование жизни шахтеров. В связи с ликвидацией угольных предприятий данное направление страхования довольно сильно сократилось. Такая ситуация не лучшим образом влияет на финансовую деятельность страховых компаний Кемеровской области.

Также проблема со страхованием автотранспорта (КАСКО) играет большую роль для рынка страхования, но в связи с кризисной ситуацией в нашей стране сократилась покупка автомобилей, причем не только новых, но и поддержанных. Это ведет к тому, что сокращается дополнительное автострахование, в следствии сокращается прибыль страховых компаний.

Нельзя не выделить мошеннические махинации с автострахованием. На фоне сложившейся ситуации произошло закрытие некоторых мелких страховых компаний, т.к. они не могут справиться не только с конкуренцией крупных страховщиков, но и натиску мошенников, и большими выплатами по наступлению страховых случаев.

Сегодня в Кемеровской области имеются основные тенденции и приоритетные направления развития страхового рынка, а именно:

– основная тенденция развития рынка страхования услуг заключается в объединении банков и страховых организаций в виде совместных проектов по реализации страховых полисов через банковскую сеть. Интеграция и движение страховых компаний в сферы финансового сектора, расширение набора предлагаемых ими продуктов являются решающим фактором успешного развития страховых компаний. В то же время вопрос расширения состава страховых портфелей в Кемеровской области стоит не так остро, поскольку еще есть неудовлетворенный спрос на классические наборы страхового портфеля. На западе сегодня практически не осталось свободных ниш для страховых компаний, и поэтому страховщики конкурируют между собой за определенный круг потребителей в течение десятков лет. Российские страховые компании в отличие от западных коллег в этом смысле имеют преимущества: они могут комбинировать и продавать на российском рынке как классические, так и новые специфические виды страхования;

– другая тенденция состоит в глобализации страхового рынка, которая

приведет к увеличению на рынке Кемеровской области числа иностранных страховщиков, заинтересованных в создании различных альянсов и совместных проектов с отечественными страховщиками;

– третья тенденция страхового рынка заключается в продаже страховых продуктов через сети Интернет. Данное направление в страховом бизнесе является очень перспективным, поскольку позволяет преодолевать большие расстояния с наименьшими затратами и в будущем будет служить основным фактором, определяющим успех страховой компании. Естественно это влияет на социальную сферу, так как формируется более широкое распространение страхования как социального явления среди многочисленного числа представителей различных слоев населения;

– на сегодняшний день набирает свои обороты ипотека, поскольку возрастает необходимость в новом жилье у населения. Основными группами, которые нуждаются в таком финансовом инструменте, как ипотека являются молодые семьи и семьи с небольшим, но устойчивым заработком. Банки при выдаче средств на ипотеку хотят быть уверенными в том, что они ничего не потеряют. Здесь присутствуют риск «юридической нечистоты» приобретаемого жилья и риск потери собственником работы или здоровья. Поэтому банки обязывают своих клиентов обращаться к страховым компаниям, что не может не повлиять на развитие рынка страхования в целом;

– еще одна тенденция развития страхования относится к развитию строительства. Сегодня резко увеличиваются темпы строительства и потребности как в жилом, так и нежилом фондах. Поэтому строительные компании расширяют сферы своей деятельности, однако, как известно, строительство – это всегда дело рисковое и опасное. Кроме очевидных рисков, существует риск недополучения прибыли, который может быть застрахован как на стадии строительства, так и на стадии операционной деятельности. Возмещается по этой программе недополученная чистая прибыль и фактически понесенные постоянные расходы, а также расходы, направленные на минимизацию продолжительности перерыва в коммерческой деятельности. Выплата может быть эквивалентна размеру чистой прибыли и постоянных расходов за 12 месяцев, предшествующих страховому году (для страхования на стадии операционной деятельности) или планируемой чистой прибыли в соответствии с бизнес планом (для страхования на период строительства);

– кроме перечисленных направлений, можно выделить еще одно: развитие менеджмента. Как известно, менеджмент – это искусство управления. Сегодня все больше компаний и организаций прибегают к услугам профессионального менеджмента для повышения эффективности своей деятельности и увеличения производительности труда работников. Большее число фирм обращают внимание на условия труда своих подчиненных, на качество и уровень их жизни и здоровья. С таким подходом управленцы пытаются создать необходимые условия для максимальной

отдачи от работников. В этом случае упор делается на личное страхование персонала, в которое входит не только достойное обязательное медицинское страхование, но и добровольное медицинское страхование, страхование от несчастного случая, профессиональных заболеваний и т.д.;

– так как сегодня россияне начинают выезжать за рубеж всё чаще, то развития туризма также благоприятно влияет на укрепление страхового рынка в России. Туристические компании обязывают потребителей своих услуг страховать свою жизнь и здоровье.

УДК 336

Каникова Р.М.
студент 3 курса
факультет Экономический
Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: *в статье проанализированы основные проблемы финансов на современном этапе развития экономики, финансовая политика, как инструмент регулирования экономики, их тщательный анализ.*

Ключевые слова: *финансы, финансовая политика, экономика, финансовая система, экономический спад, консолидированный бюджет.*

Annotation: *the article analyzes the main problems of Finance at the present stage of economic development, fiscal policy as a tool of economic regulation, careful analysis.*

Keywords: *Finance, fiscal policy, the economy, financial system, economic decline, the consolidated budget.*

Уровень и состояние финансов в государстве во многом определяются тем, как обстоят дела в реальном секторе экономики. Это связано с тем, что финансы являются лишь частью денежных отношений, возникающих на стадии распределения или перераспределения совокупного общественного продукта. Поэтому, каков объем созданного совокупного общественного продукта, таков и объем финансовых средств, которым реально могут располагать государство, хозяйствующие субъекты, домохозяйства [1].

Сущность финансов как особой экономической категории реализуется в функциях, в которых раскрываются свойства финансов и их экономическое назначение. Основной функцией финансов является распределительная, поскольку каждая финансовая операция означает распределение денежных средств, ВВП и национального дохода. Результатом реализации данной функции является формирование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Второй немало важной функцией является контрольная функция. Она

действует одновременно с распределительной, поскольку каждая финансовая операция означает не только распределение денежных фондов и ВВП, но и контроль за этим распределением. Эта функция проявляется и в том, что финансы обладают свойством количественно отображать состояние экономики и страны в целом, через такие финансовые показатели как доходы государственного бюджета, государственного долга и бюджетного дефицита, а также уровень инфляции и котировки национальной денежной единицы.

Последняя основная функция финансов – это регулирующая, она связана с вмешательством государства через финансы в хозяйственную жизнь и социальные процессы.

Из этого следует, что распределительная, регулирующая и контрольная функции — это элементы одного и того же экономического процесса [2].

Развитие и поддержание стабильного экономического положения каждого государства не обходится без экономического регулирования, осуществляемого с помощью экономической политики государства. Именно одним из главных направлений экономического регулирования является финансовая политика.[3] Под финансовой политикой понимается совокупность мероприятий государства по использованию финансов в экономическом и социальном развитии общества.

Финансовая система − это совокупность финансовых отношений по поводу накопления, распределения и использования фондов денежных средств. В 2012 – начале 2013 гг. финансовая политика в нашей стране была направлена на решение социально-экономических задач, в первую очередь поставленных в указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г., на обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы и повышение эффективности управления общественными финансами.

В итоге, консолидированный бюджет РФ и внебюджетных фондов в 2012 г. был исполнен с профицитом в 260,4 млрд руб. (0,42% ВВП), дефицит федерального бюджета составил 39,4 млрд руб. (0,06% ВВП). Совокупный объем Резервного фонда и Фонда национального благосостояния увеличился в 2012 г. на 970,4 млрд руб. и достиг уровня 4576,3 млрд руб. (7,3% ВВП) [4].

В настоящее время государственный долг Российской Федерации составляет: внешний - 50 млрд. долл., внутренний - 7,3 трлн. руб. Тревожно, что в России внутренний долг увеличивается. Совокупный уровень государственного долга составляет около 18% от годового ВВП, что позволяет отнести его к низкому уровню. Проблемы своевременного обслуживания государственного долга приобретает особую актуальность, так как снижается доходная база бюджета, возможности для рефинансирования и пролонгации долга, подорожание внешнего долга из-за обесценения национальной денежной единицы.

Когда мы говорим о девальвации рубля в 2015 году, то имеем в виду,

прежде всего его обесценивание по отношению к доллару и евро. Рубль подешевел более чем в два раза. Отмечу, что девальвация – это не всегда плохо. Многие государства специально обесценивают национальные валюты, как это делает, например, Япония. В этом году цена обесценилась более чем наполовину. Такая ситуация выгодна для стран, экономика которых зависит от экспорта товаров. Это и касается девальвации рубля 2015 году. Не секрет, что основной доход наша страна получает от продажи нефти за валюту. Чем дешевле рубли, тем больше их можно купить за доллары и евро, полученные от продажи углеводородов. Компаниям, работающим на экспорт, девальвация выгодна. Однако вряд ли в данном случае можно говорить о том, что курс российской денежной единицы снижается планомерно и контролируемо. Девальвация рубля в 2015 году, похоже, приобретет стихийный характер.

Как отмечает академик Евгений Примаков, чрезвычайно важен вывод Президента В.В. Путина, который в своем Послании Федеральному Собранию показал объективную картину сегодняшней России – экономический спад в России в 2013 г. обусловлен внутренними, а не внешними причинами. По истечении двадцати лет так называемых экономических реформ стало ясно, что используемая в России либеральная модель реформирования национальной экономики, мягко говоря, себя не оправдала. Всемирный экономический форум (ВЭФ) опубликовал «Отчет о финансовом развитии за 2012 год». По этим данным, финансовая система России не изменила своего положения за год, оставаясь на 39 месте из 62 [5].

В настоящее время Россия находится в поисках необходимых факторов, способствующих росту экономики страны. Обсуждения, направленные на выдвижение целей и задач в области финансовой политики, находят важное место на современном этапе развития финансовой политики России. Финансовая политика непосредственно влияет на экономический рост страны и является ключевым звеном экономической политики, существующей в конкретном государстве. Финансовая политика позволяет получить ориентиры целей и задач дальнейшего экономического роста государства. Финансовая политика направлена на развитие науки, образования, здравоохранения, национального спорта, поддержание и обеспечение внутренней безопасности государства.

Финансовая политика России в настоящее время ориентирована на привлечение инвестиций из зарубежных стран. В2014 году финансовый сектор России столкнулся с серией санкций, которые постепенно меняют ситуацию на финансовом рынке страны. Несмотря на то, что последствия санкций проявились не полностью, на данном этапе уже можно представить будущие изменения [6].

Современное состояние финансовой сферы РФ во многом противоречиво, имеет ряд проблем:

- из-за экономической и политической нестабильности в миру ухудшаются отношения со странами Запада. В России начиная с 2012 года

наблюдается экономическая рецессия;

- из-за санкций перекрыт доступ к западно-финансовым рынкам;

- за 2014 год чистый отток капитала из России составил более 150 млрд. долл.;

- резкое падение курса российского рубля за последние полтора года он девальвировал в почти 2,5 раза (с 32 руб. до 78 руб.).

Но в нашей стране не так всё плохо, ведь есть и положительные черты:

- огромные международные резервы банка (на 05.02.16 составил 377млрд. долл.)

- наличие мощных суверенных фондов: резервного (на 01.02.16 – 50 млрд. долл.) и фонда национального достояния (на 01.02.16 – 71 млрд. долл.)

- низкий уровень государственного долга.

Таким образом, финансовая политика России требует рассмотрения и принятия мер по её усовершенствованию, так как она во многом обеспечивает финансовую стабильность в государстве.

Использованные источники:

1. Войнова Е.Л. Основные направления финансовой политики России в условиях экономического спада // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 4

2. Корень А.В., Проценко Ю.А. Инвестиционные налоговые вычеты как инструмент повышения финансовой грамотности населения // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 12-2. – С.204-207.

3 Левчаев П. А. Перспективы инновационно-модернизационной модели развития экономики России//Финансы и кредит №23 (455), Москва, 2011. – С. 2-7.

4. Левчаев П. А. К вопросу о современном рассмотрении категории финансов//Финансы и кредит №26 (458), Москва, 2011. – С. 2-5.

5. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа. -URL: http://www.minfin.ru

6. Мишина Е. ВЭФ оставил Россию на прежнем месте / Российская газета от 31 октября 2012 г.

УДК 339.543:328.185

Канунцева Т.В.
студент
Панина И.В.
научный руководитель, ассистент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ

Аннотация: статья направлена на рассмотрение проблемы по противодействию коррупции в сфере таможенного дела, а также изучение направлений и методов, способствующих решению данной проблемы.

Ключевые слова: коррупция, коррумпированность, таможенные органы, борьба с коррупцией, взяточничество.

ANTI-CORRUPTION ACTIVITIES IN CUSTOMS AGENCIES OF RUSSIAN FEDERATION: MAIN DIRCTIONS AND MECHANISMS

Annotation: the article is aimed on analyzing of problems of anticorruption activities in the sphere of customs, and examination of directions and methods encouraging the solution of this problem.

Keywords: corruption, corruptness, anti-corruption activities, bribery.

Одной из насущных проблем современного мира является «процветание» коррупционной деятельности практически во всех сферах общества, что в значительной степени оказывает влияние, как на политическое, так и на социально-экономическое развитие государства.

Коррупцию можно определить как опасное явление, имеющее массовый характер, которое выражается определённым видом подкупа государственных служащих при помощи взяточничества, а также других способов получения необходимых благ для удовлетворения личных потребностей.

Стоит заметить, что среди сфер жизнедеятельности человека, таможенная служба наиболее подвержена «коррумпированным противодействиям», что в свою очередь влечет угрозу национальной безопасности страны.

По мнению многих исследователей, коррумпированность является одним из положительных направлений в любой области деятельности, в том числе и в таможенной инфраструктуре. Наряду с этим, они отмечают, что благодаря коррупции население может получить желаемое и удовлетворить свои потребности. Попытаемся рассмотреть на конкретных примерах положительную сторону рассматриваемой проблемы, как для населения, так и для федерального государственного гражданского служащего.

Со стороны населения: «В целях пересечения товара, запрещённого к ввозу/вывозу через таможенную границу, гражданин преследует цель подкупа должностных лиц. Нарушив закон, удовлетворяются и его потребности и «поощряются» государственные служащие». Примером незаконного перемещения может быть и незаконный провоз наркотических веществ, боеприпасов, оружия, определенного вида фальсификатов медицинских препаратов и прочего товара.

Рассматриваемая ситуация иллюстрирует также взяточничество со стороны государственного служащего. Таким образом, в личных интересах он может получить дополнительный «легальный» заработок.

Следовательно, примеров развития коррупции в таможенной структуре можно привести массу. При этом отметим, что совершенные правонарушения, будь то гражданином или государственным служащим, влекут за собой уголовную ответственность. Ответственность за совершение коррупционного преступления устанавливается штрафом в размере от 50 тыс. руб. до 4 миллионов руб. [2] и регламентируется такими статьями: ст.291 УК РФ «Дача взятки», ст. 290 УК РФ «Получение взятки», ст. 286 УК РФ «Превышение должностных полномочий», а также ст. 293 УК РФ «Халатность».

Кроме уголовно-правовых мер существуют административно-правовые мероприятия по противодействию коррупции в таможенных органах. Согласно основным положениям Федерального закона от 21 июля 1997 г. « О службе в таможенных органах Российской Федерации» таможенный служащий не вправе:

- Осуществлять предпринимательскую деятельность как лично, так и по доверенности на других лиц;
- Иметь иную оплачиваемую деятельность, помимо педагогической, творческой и научной;
- Возглавлять или быть в составе управления какой-либо коммерческой организации;
- Принимать от физических и юридических лиц подарки, денежные вознаграждения и т.д.

Отметим, что вышеуказанные запреты направлены на избежание «конфликта интересов» на службе в таможенных органах.

На сегодняшний день глобальные масштабы распространения данной проблемы в таможенных органах позволяют сформировать некоторые профилактические меры по минимизации этого явления:

1. Публичная свобода деятельности таможенных органов;
2. Соблюдение Федерального закона от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции»;
3. Неизбежность от ответственности в случае совершения коррумпированных действий;
4. Использование профилактических мероприятий по

предупреждению противодействия коррупции;

5. Соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина.

Данные направления во многом будут способствовать противодействию коррупции и проявлению коррумпированных бездействий. На сегодняшний день в России применяются меры в отношении государственных служащих, такие как: ведение отчетности (декларирование) о своих доходах и доходах членов семьи, а также сведения об имеющемся имуществе и обязательствах имущественного характера; ужесточение уголовной ответственности. Однако справедливо заметить, несмотря на весь комплекс мер по противодействию коррупции, полностью искоренить данное явление невозможно.

Таким образом, можно подвести итого о том, что главной задачей перед государством стоит реализация мер по борьбе с коррупцией, во благо сохранения национальной безопасности. Этому могут способствовать такие мероприятия как: профилактические меры, методы по борьбе с коррупцией, а также меры, пресекающие законом (УК РФ, КоАП РФ).

Использованные источники:

1. Павлов А.П. Таможенный союз: проблемы борьбы с коррупцией / А.П. Павлов // Вестник Тюменского государственного университета. – 2010. – № 2.

2. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016).

3. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ (ред. от 29 декабря 2012 г.) «О противодействии коррупции».

4. Методические рекомендации по профилактике коррупционных проявлений в таможенных органах Уральского таможенного управления, начальник отдела инспектирования и профилактики правонарушений кадровой службы УТУ, И.В. Виноградова.

УДК 331.2

Кара А. Н., д.э.н.
профессор
кафедра «Экономика и управление»
Кучеренко Н. А.
студент
институт экономики
Бакутина И. А.
студент
институт экономики
Поволжский государственный университет сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ

Статья посвящена рассмотрению вопросов материального стимулирования труда работников. Стимулирование труда является главным элементом обеспечения эффективной работы организации.

Ключевые слова: стимулирование труда, материальное стимулирование, система материального стимулирования, материально денежное стимулирование, материально неденежное стимулирование.

В стремительно меняющемся обществе крайне важно не отстать от всемирных достижений в стимулировании труда. Отсутствие разработанной системы стимулирования эффективного и качественного труда формирует предпосылки понижения конкурентоспособности предприятия, что отрицательно отражается на заработной плате и социальной атмосфере в коллективе.

Стимулирование труда — это один из элементов трудовой ситуации, оказывающий влияние на поведение людей в сфере труда. Одновременно стимулирование несет в себе и материальную нагрузку, и нематериальную, которая позволяет сотруднику реализовать себя как личность и как профессионального работника.

Разработка системы стимулирования представляет собой комплексный подход в решении повышения эффективности и качества труда. (Рис. 1).

Рис. 1. Система стимулирования труда

В практике управления одной из наиболее известных форм стимулирования является материальное стимулирование. Значимость данной формы стимулирования весьма велика.

Под системой материального стимулирования понимают комплекс финансовых рычагов, благодаря которым правительство или предпринимательская структура влияют на круг интересов участников производства в нужной для них направленности.

Материальное стимулирование - это совокупность разного рода материальных благ, получаемых либо присваиваемых работниками за личный или коллективный вклад в итоги работы предприятия при помощи профессионализма и творческой деятельности.

Сущность материального стимулирования персонала состоит в следующем:

1) необходимо стимулирование высоких трудовых показателей персонала;

2) создание конкретной линии трудового поведения сотрудников, сосредоточенной на развитии компании;

3) побуждение сотрудников к более полному применению своих физических и интеллектуальных возможностей в процессе осуществления порученных им обязательств.

На рисунке 2 представлена существующая классификация видов стимулирования.

Рис. 2 Классификация видов стимулирования

Рассмотрим материальные виды стимулирования труда работников.

1. Материально-денежное стимулирование – это вознаграждение сотрудников денежными выплатами согласно итогам трудовой деятельности.

Использование материально-денежных стимулов дает возможность регулировать поведение объектов управления на основе применения разного рода денежных выплат и санкций.

Главной составляющей доходов персонала является заработная плата. Заработной плате иногда присваивают статус мощного стимула. Но согласно анализам специалистов по психологии, эффект повышения заработка оказывает положительное влияние в течении трех месяцев. После чего человек начинает трудиться в том же, привычном для него расслабленном режиме.

Доплата является формой вознаграждения за результаты труда выполненные сверх нормы, им характерны черты поощрительных форм материального стимулирования. Доплаты получают только те, кто принимает участие в достижении дополнительных результатов работы, дополнительного финансового результата.

Необходимо отметить, что существует две группы доплат. По своей экономической сущности одна группа более близка к тарифной части, а другая - к премиальной (Рис.3).

Рис. 3. Группы материально-денежного стимулирования труда

Одним из наиболее важных направлений материально-денежного стимулирования является премирование. Премия имеет неустойчивый характер. Ее размер может быть различным, она может и вовсе не начисляться. Это основное отличие премии от доплаты к зарплате.

2. Второй вид стимулирования – социальный, это материальный неденежный вид стимулирования. Основной направленностью в нем выступают взаимоотношения между руководством и работником. Это поощрение социальными отношениями в коллективе и материально неденежными стимулами.

Особенности материально неденежного стимулирования труда:

1. Ни один из материально неденежных стимулов не имеет такого рода универсальности, как стимул материально-денежный.

2. Почти все материально-неденежные стимулы обладают характером разового действия. Активность сотрудника получившего определенный материально неденежный стимул в будущем может быть поддержана только с помощью других стимулов. В обратном случае она уменьшается.

3. Материально неденежные стимулы не обладают значимым свойством денег – делимостью.

4. Материально неденежные стимулы, нельзя связать с определенными видами деятельности, потому что каждый из них имеет разную ценность для разных людей, тем более что ценность многих благ не поддается точному измерению и однозначной оценке.

Как показывает опыт, в настоящее время существуют основные проблемы в механизме стимулирования наемных работников. Эти проблемы, преодолимы с использованием российского и зарубежного опыта (табл.1).

Таблица 1

Основные проблемы в механизме стимулирования труда и пути их решения

№ п/п	Проблема	Решение
1	2	3
1	Недостаточная гибкость системы оплаты труда, ее неумение реагировать на изменения в производительности и качестве работы отдельного сотрудника.	Внедрение современных методов вознаграждения, зависящих от итогов работы сотрудников. Такими методами являются гибкие системы оплаты, в которых наряду с основной частью заработка есть переменная часть, выражающаяся в виде участия в доходах организации, коллективных премий и т.д.
2	Отсутствие оценки или необъективная оценка личных трудовых показателей сотрудников.	Проблемы необъективной оценки итогов деятельности сотрудников опять же связаны с устаревшим механизмом оплаты труда, никак не предусматривающим персональные достижения сотрудника и результат и итог работы организации в целом.
3	Отсутствие справедливой оплаты труда руководителей, специалистов и служащих.	Справедливая система оценки может быть сформирована на основе описания рабочего места и должностных обязательств сотрудника с целью установления постоянной части заработной платы, и на основе участия в доходах по отношению к гибкой части заработка.
4	Негативное отношение работников к размеру оплаты их труда и к имеющейся системе оплаты.	Благодаря применению гибких систем оплаты труда, с использованием оценки рабочего места и должностных обязанностей, дальнейшим участием работников в доходах и коллективных премиях, а так же за счет уменьшения доли затрат на оплату труда, может быть преодолено негативное отношение персонала к существующей системе оплаты их труда и размеру этой оплаты.

Результатом действия системы стимулирования должен быть рост производительности труда на предприятия, чего можно достичь, за счет повышения качества работы каждого сотрудника. При этом нужно следовать необходимости привлечения и сохранения на продолжительный срок опытных сотрудников, повышения качества отпускаемой продукции, повышения эффективности от вложений в персонал, увеличение интереса сотрудников не только в личных успехах, но и в успехах всего предприятия и, в конечном итоге, повышения социального статуса персонала.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 30.12.2001 № 197-ФЗ : (ред. от 03.07.2016) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/.

2. Мустафин, А. А. Современный взгляд на стимулирование [Текст] : А. А. Мустафин // Екатеринбург : Уральский государственный экономический

университет. - 2013. - 90 с.
3. Федотов, С. Н. Формирование компетентностно-ориентированной системы мотивации и стимулирования труда работников предприятия [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. Н. Федотов ; [Место защиты: Гос. ун-т упр.]. – М., 2011. – 24 с.
4. Полынский, Р. В. Развитие механизма повышения эффективности деятельности предприятий на основе мотивации и стимулирования персонала: на примере предприятий инструментального производства [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Р. В. Полынский ; [Место защиты: Сам. гос. эконом. ун-т]. – Самара, 2010. – 146 с. – Режим доступа: http:// sigla.rsl.ru/

Карачанская А.П.
магистр
ФГАОУ Балтийский Федеральный
Университет имени И. Канта
Россия, г. Калининград
Зайцева Н.А., д-р экономических наук
профессор
кафедра гостиничного и туристического бизнеса
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Москва

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ГОСТИНИЦАХ

Аннотация: В статье исследуются существующие научные подходы к определению сущности понятия «дополнительные услуги» применительно к индустрии гостеприимства. Авторами статьи сформулированы проблемы и перспективы реализации дополнительных услуг в российских гостиницах.

Abstract: The article examines the existing scientific approaches to defining the essence of the concept of "extras" in relation to the hospitality industry. The authors of the article describes the features of the implementation of additional services in the hotel.

Ключевые слова: дополнительные услуги, индустрия гостеприимства, гостиница, гостиничный продукт.

Keywords: additional services, hospitality, hotel, hotel product.

Роль дополнительных услуг в комплексном гостиничном продукте очень важна, так как, гостиничный комплекс занимает важное место в социальной сфере, а дополнительные услуги, в свою очередь, участвуют в формировании рыночной привлекательности гостиничного предприятия, обеспечивают его конкурентоспособность на рынке.

Существует множество научных подходов к определению сущности понятия «дополнительные услуги», рассмотрим самый актуальный.

«Дополнительные услуги гостиницы» - это услуги, которые могут быть как платными, так и бесплатными для гостя, и не входят в стоимость размещения и гости, по своему желанию, заказывают и оплачивают их дополнительно [1, с. 105].

Гостиничная индустрия – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономической деятельности. К концу 2014 г в России насчитывалось 9954 гостиниц и аналогичных средств размещения [6]. После 1990 года число организаций в гостиничном бизнесе уменьшилось, что по мнению большинства экспертов, это связанно с распадом СССР, а именно, одной из причин спада является либерализация цен 2 января 1992 года, послужившая началом «шоковой терапии». Однако после 2000-х рост организаций начинает возрастать и проявлять положительную динамику [4, с. 412].

В связи с ростом гостиничных предприятий на российском рынке, а также и на мировом в целом, у владельцев гостиниц встал вопрос о повышении своей конкурентоспособности [2, с. 381]. Сегодня для гостиниц наиболее значим фактор дополнительных услуг, как фактор повышения конкурентоспособности, т.е. создания новых гостиничных услуг, наличие которого демонстрирует конкурентоспособность гостиницы. На рынке успех любой гостиничной компании можно определить, в первую очередь, привлекательностью предлагаемых ею услуг.

На основании проведенного авторами статьи анализа, нельзя не отметить ряд проблем, с которыми сталкиваются, и организаторы такого вида услуг и сами клиенты:

1. Персонал отелей не всегда может, в силу своей неквалифицированности, грамотно организовать продажу дополнительных услуг [3, с. 359]. Многие сотрудники сферы гостеприимства не имеют профильного образования и часто допускают ошибки при продаже дополнительных услуг гостиницы гостю. Примером такой ситуации может служить то, что существует определенный лимит времени на оказание какой-либо конкретной услуги. Например, багаж должен быть доставлен в номер посетителя не позже, чем через три минуты после заселения, а чистка вещей гостя должна осуществляется в течение суток и т.д.

2. Существует риск недовольства клиента при предоставлении дополнительной услуги. Нередко возникают ситуации, когда дополнительная услуга была оказана персоналом гостиницы не правильно и недовольные клиенты оставляют негативные отзывы о гостиницы. От этого услуга может потерять свою востребованность среди гостей отеля.

3. Проблема невостребованности ряда дополнительных услуг. Многие гостиницы, допуская ошибку, открывают дополнительные услуги, но в силу той или иной специфики гостиницы/местоположения/города, данная услуга невостребованна. Например: спа-услуги в некатегорийной гостиницы.

4. Риск столкновения с очень требовательным гостем, имеющем завышенные представления о качестве услуги. Персонал гостиницы, часто,

сталкивается с довольно требовательными гостями, что может повлечь за собой негативные отзывы о гостинице. Примером может служить то, что гости оставляют нелестные комментарии на сайте гостиницы или на сайтах бронирования, соответственно, у гостиницы портится репутация.

5. Недостаточная осведомленность посетителей о наличии в гостинице дополнительных услуг. Гостей не всегда осведомляют о наличии какой-либо дополнительной услуги в гостиницы, а также об акциях, скидках и т.д. И, соответственно, данная услуга не «распродаётся» в должной мере.

Вместе с тем, не смотря на наличие вышеуказанных проблем, гостиничный бизнес, а именно реализация дополнительных услуг в гостиницах в Российской Федерации имеет хорошие перспективы. Перечислим наиболее очевидные из них:

1. Внедрение уникальных дополнительных услуг, тем самым обеспечивая себе новый круг потребителей. Многие отели и гостиницы стараются всеми способами «выделиться» и повысить свою конкурентоспособность на гостиничном рынке. Один из способов – внедрить уникальную дополнительную услугу. Пример: дополнительная услуга отеля – полёт на воздушном шаре.

2. Расширение целевой аудитории за счёт внедрения востребованной дополнительной услуги. Если есть спрос, тогда и появляется предложение. Отели стараются подстроиться под своих гостей и стараются внедрить необходимые дополнительные услуги. Примером может служить конференц-зал , как дополнительная услуга, в бизнес-отеле.

3. Применение инновационных подходов в формировании дополнительных услуг гостиниц [5]. С развитием инновационных технологий появляется возможность сократить факторы риска при предоставлении дополнительных услуг потребителям, а именно внедрить инновационные технологии, тем самым заменить персонал гостиницы и исключить риск «человеческого фактора». Пример: электронная запись в фитнес-зал.

4. Внедрение современных технологий, применяемые в гостиничной индустрии. Современные технологии, на сегодняшний день, могут сократить риск не востребованности дополнительной услуги, а именно показать то, что потребитель ожидает, хоть и частично, от желаемой услуги. Примером может служить виртуальный тур по ресторану.

По итогам проведенного стратегического анализа реализации дополнительных услуг в гостиницах можно сделать вывод о том, что не смотря на наличие таких существенных проблем, как риск недовольства клиента при предоставлении дополнительной услуги и проблема невостребованности дополнительных услуг, тем не менее есть хорошие перспективы развития за счет расширения целевой аудитории за счёт внедрения конкурентоспособной дополнительной услуги, современных технологий, применяемые в гостиничной индустрии и применение инновационных подходов в формировании дополнительных услуг гостиниц.

Использованные источники:

1. Воробьева Е. А. Рынок гостиничных услуг и его особенности. Журнал «Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки». 2015. № 5, С. 105-107.
2. Рябый Д.С., Зайцева Н.А. Роль событийного туризма в обеспечении притока туристов в Калининградскую область. Журнал «Приоритетные направления развития науки и образования». 2016. № 1(8). С. 380-382.
3. Dmitrieva N.V., Zaitseva N.A., Kulyamina O.S., Larionova A.A., Surova S.A. Scientific and Theoretical Aspects of the Staff Recruitment Organization within the Concept of "Talent Management". Asian Social Science; Vol. 11, No. 3; 2015, pp. 358-365
4. *Zaitseva N. A., Larionova A.A., Minervin I. G., Yakimenko R.V., BalitskayA I.V.* Foresight Technologies Usage in Working out Long Term. Forecasts of Service and Tourism Personnel Training System Development. Journal of Environmental Management and Tourism, (Volume VI, Issue 2(12), Winter 2015), pp.411-418.
5. http://rha.ru/ – Сайт Российской гостиничной ассоциации.
6. http://www.gks.ru – Сайт Федеральной службы государственной статистики.

Карпенко А.В.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т. А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СРЕДСТВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

Ключевые слова: *стимулирование продаж, сеть Интернет, показатель эффективности электронных средств, конверсия откликов, конверсия результативных откликов, издержкоемкость откликов, коэффициент завершенности покупки, прирост объема реализации услуг, дополнительная прибыль, доходность одного клиента, рентабельность электронных средств стимулирования продаж.*

В данной статье рассматривается актуальность использования электронных средств стимулирования продаж, обосновывается необходимость разработки определенной методики оценки эффективности использования электронных средств стимулирования продаж, содержится данная методика, позволяющая поэтапно осуществлять мониторинговый контроль результативности маркетинговых усилий с целью выявления необходимости корректирующих воздействий.

Для успешной деятельности любого современного предприятия, функционирующего в условиях ожесточенной рыночной конкуренции, особо актуальными становятся проблемы поиска более эффективных методов,

средств и инструментов стимулирования продаж товаров или услуг.

Стимулирование продаж – это совокупность взаимосвязанных кратковременных побудительных мер поощрения покупки или продажи товара или услуги, составляющих целостное образование, целью которой является увеличение объема продаж, превращение потенциального покупателя в реального [4, с.13].

Необходимо заметить, что с каждым годом инструменты по стимулированию продаж через сеть Интернет все чаще встречаются в арсенале компаний, продвигающих таким образом свои товары и услуги. Основными электронными средствами стимулирования продаж могут выступать предложение пробных образцов продукции, скидки, купоны и премии, проведение в Интернете лотерей, конкурсов и других мероприятий с их активным освещением.

Широкое распространение использования электронных средств электронных средств стимулирования продаж связано со следующими факторами:

- В настоящее время сеть Интернет становится признанным средством массовой информации, представляющим широкие слои населения и большинство традиционных СМИ, и является средой формирования общественного мнения.

- Интернет позволяет существенно снизить затраты на стимулирования продаж за счет перенесения акцента с традиционных средств информации на сетевые. Его преимуществом перед обычными СМИ при этом является более низкая себестоимость, возможность обновления информации в реальном времени без каких-либо затрат на оперативность изменений, круглосуточная доступность информации и отсутствие пространственных ограничений на доступ к информации [2, с.15-17].

Использование инструментов по стимулированию продаж через сеть Интернет является как для услугодателей, так и для потребителей экономически целесообразным. Однако в процессе управления эффективностью использования обозначенных средств стимулирования продаж возникают некоторые трудности, обусловленные отсутствием инструментов контроля и оценки результативности использования инновационных технологий стимулирования продаж. Предлагаемая методика оценки эффективности использования электронных средств стимулирования продаж позволит поэтапно обосновать экономическую целесообразность предлагаемого средства стимулирования продаж, а также осуществлять мониторинговый контроль результативности данных маркетинговых усилий с целью выявления необходимости осуществления корректирующих воздействий.

Важным показателем, характеризующим эффективность использования электронных средств стимулирования продаж, является конверсия. Так как данный термин является ключевым, необходимо уточнить его сущность.

Конверсия - (от лат. conversio - преобразование) - существенное преобразование одних объектов в другие под влиянием различных условий. В данном случае речь идет о конверсии откликов. Под откликом будем понимать проявление интереса к средству стимулирования продаж (нажатие на купон, переход на сайт предприятия для печати купона и др.) [3, с.86-88].

1. Конверсия откликов определяется как отношение количества пользователей, откликнувшихся в результате использования стимулирующего средства, к общему количеству показов рекламы.

$$Ко = \frac{Чо}{Чпок} * 100\% ,$$

где, Ко – конверсия откликов, %.

Чо – количество посетителей сайта предприятия, откликнувшихся в результате использования стимулирующего средства, чел.

Чпок – общее число показов рекламы, разы.

Рассматриваемый показатель характеризует долю пользователей, проявивших интерес к стимулирующему средству, в общем количестве посетителей сайта.

2). Издержкоемкость одного отклика определяется по следующей формуле:

$$Ио = \frac{Зэл.ср.}{Чо} ,$$

где, Ио – издержкоемкость одного отклика, руб;

Зэл.ср. - затраты на стимулирование продаж с использованием электронных средств, руб.

Данный показатель отражает уровень затрат, приходящийся на достижение одного отклика пользователей сайта предприятия.

3). Конверсия результативных откликов – это преобразование числа откликнувшихся пользователей в число потребителей, посетивших офис продаж предприятия с целью потребления услуги. Данный показатель рассчитывается следующим образом:

$$Кро = \frac{Чро}{Чо} * 100\% ,$$

где, Кро – конверсия результативных откликов, %;

Чро - число потребителей, посетивших офис продаж предприятия, с целью потребления услуги, чел.

4). Коэффициент завершенности покупки при стимулировании продаж через электронные средства определяется на основе следующей формулы: (в данной формуле нужно дробь умножить на 10).

$$Кзп = \frac{Чкл}{Чро},$$

где, Кзп – это коэффициент завершенности покупки при стимулировании продаж через электронные средства.

Чкл – количество посетителей, ставших потребителями услуг, как результат использования предприятием электронного средства стимулирования продаж, чел.

10 – постоянная величина, характеризующая завершенность потребления услуг в расчете на 10 чел.

5). Издержкоемкость одного клиента рассчитывается по формуле:

$$Икл = \frac{Зэл.ср.}{Чкл},$$

где, Икл – издержкоемкость одного клиента, руб;

Зэл.ср. - затраты на стимулирование продаж с использованием электронных средств, руб.

Данный показатель характеризует величину затрат, приходящуюся на результативное привлечение одного реального клиента.

6). Прирост объема реализации услуг в абсолютном выражении в результате использования предприятием электронных средств стимулирования продаж.

$$\Delta Ор = Чкл*Цср ,$$

где, Δ Ор - прирост объема реализации услуг в абсолютном выражении, руб.

Цср – средняя цена услуги, сложившаяся на предприятии в исследуемом периоде, руб.

7). Прирост объема реализации услуг в относительном выражении рассчитывается традиционно:

$$ПОр = \frac{\Delta Ор}{Ор1},*100\%,$$

где, ПОр - прирост объема реализации услуг в относительном выражении, руб.

Ор1 – объем реализации услуг до внедрения электронного средства стимулирования продаж, руб.

8). Дополнительная прибыль, полученная в результате использования электронного средства стимулирования продаж составит:

$$\Delta П = \Delta Ор * R,$$

где, ΔП - дополнительная прибыль предприятия, полученная в результате использования электронного средства стимулирования продаж, руб;

R – рентабельность продаж предприятия, коэффициент.

9). Доходность одного клиента, привлеченного в результате воздействия электронных средств стимулирования продаж может быть определена по формуле:

$$Д = \frac{Пэл.ср.}{Чкл},$$

где, Д – доходность одного клиента, привлеченного в результате воздействия электронных средств стимулирования продаж, руб;

Пэл.ср. – прибыль предприятия, полученная в результате привлечения клиентов под воздействием электронных средств стимулирования продаж, руб.

10). Рентабельность электронного средства стимулирования продаж.

$$Рэл.с. = \frac{Пэл.ср.}{Зэл.ср.} * 100\%,$$

где, Рэл.ср. - рентабельность электронного средства стимулирования продаж, %.

Представленная система показателей составляет методику оценки эффективности использования электронных средств стимулирования продаж при управлении инновационными технологиями стимулирования продаж, которая позволит поэтапно и детально обосновать экономическую целесообразность электронных средств стимулирования продаж и выявить необходимость осуществления корректирующих воздействий.

Подводя итог, можно сказать, что электронные средства стимулирования продаж – это один из наиболее перспективных маркетинговых инструментов. В России и за рубежом маркетологи активно используют программы стимулирования продаж через сеть Интернет: от текстовых объявлений до имиджевой рекламы, от различных акций и специальных мероприятий до активной PR-деятельности [1, с.14]. Однако реализация данных электронных средств стимулирования продаж бессмысленна без осуществления детального анализа эффективности. Представленная в данной статье методика оценки эффективности использования электронных средств стимулирования продаж является ключом к разработке и воплощению по-настоящему эффективной программы стимулирования продаж.

Использованные источники:

1. Филипп Гуров. Продвижение бизнеса в Интернет. Все о PR и рекламе в Сети. – Вершина, 2012 г., с: 142
2. Эймор Дэниел, Электронный бизнес: эволюция и/или революция/ Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2011г. – с.15-17
3. Бокарев Т. Энциклопедия Интернет-рекламы — М.: Издательство «ПРОМО-РУ», 2010 г., с.86-88
4. Б.З.Зельдович. Как завоевать и удержать клиента в туристическом бизнесе.: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 2010, с.13-36

УДК 316.77

Катаев А.В., к.э.н.
доцент
кафедра Менеджмента и инновационных технологий
Сухарева Е.В.
магистрант
Институт управления в экономических,
экологических и социальных системах
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог

КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению контент-маркетинга как одного из инструментов интернет-продвижения продукции промышленных предприятий. Приведена сущность, цели и задачи контент-маркетинга, а также показана важность разработки стратегии контент-маркетинга в рамках комплексной стратегии интернет-продвижения.

Ключевые слова: интернет-продвижение, контент-маркетинг, стратегия продвижения

CONTENT-MARKETING AS CONCEPT OF INTERNET PROMOTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Article is devoted to content marketing consideration as one of instruments of Internet promotion of products of industrial enterprises. The essence, the purposes and tasks of content marketing is given, and also importance of development of strategy of content marketing within the complex strategy of Internet promotion is shown.

Keywords: Internet advance, content marketing, strategy of advance

Интернет-продвижение, ориентированное на формирование и увеличение имеющегося спроса, способствует значительному увеличению рыночной доли компании, позволяет формировать и осуществлять эффективную поддержку имеющихся каналов сбыта продукции, а также обеспечивает своевременную осведомленность покупателей о товарах и бренде, информируя о новых предложениях и проводимых мероприятиях [3, 4]. В тоже время современные пользователи интернет устали от огромного количества рекламы и научились безошибочно выявлять и игнорировать рекламную информацию, что снижает эффективность традиционной концепции продвижения товаров и услуг [5]. В этой связи актуальным становится эффективное применение концепции контент-маркетинга, когда внимание потребителя к товару и производителю постепенно привлекается через предоставление ему полезной информации, которая с товаром напрямую не связана.

Под контент-маркетингом понимается совокупность маркетинговых приемов, основанных на создании и распространении полезной для

потребителя информации с целью завоевания его доверия и привлечения внимание к деятельности предприятия. Контент-маркетингом подразумевает подготовку и распространение высококачественной, актуальной и ценной информации, которая не является рекламой, но косвенно убеждает аудиторию принять необходимое распространителю решение. Преимущества контент-маркетинга состоят в эффективном привлечении внимания аудитории, завоевании доверия и ненавязчивом продвижении продукции предприятия [5].

Контент-маркетинг представляет собой концепцию интернет-продвижения, призванную создавать и распространять ценный контент, ориентированный на привлечение и удержание целевой аудитории для дальнейшего стимулирования пользователей к осуществлению требуемых коммерческих действий. Под требуемыми же действиями подразумеваются непосредственное совершение покупки или какой-либо шаг, ориентированный на приближение потенциального потребителя к совершению покупки.

Основная идея контент-маркетинга заключается в том, что бы создавать и распространять именно ценный для потенциальных клиентов контент: экстренные новости, подробные инструкции и методики, полезные советы и другие материалы, которые интересны и важны потенциальным клиентам.

Следует обратить внимание на то, что контент-маркетинг не направлен непосредственно на продажу продукции и должен применятся совместно с другими инструментами и каналами продвижения в рамках разработанной стратегии интернет-продвижения конкретного бизнеса.

Основная задача стратегии интернет-продвижения — отобрать наиболее эффективные каналы и способы продвижения в разрезе рассматриваемого бизнеса, заставить их работать комплексно для достижения требуемых целей и предложить механизм контроля процесса продвижения, учитывающий промежуточные результаты и изменяющуюся внешнюю маркетинговую среду [1, 2].

Отправной же точкой в разработке стратегии продвижения является формулировка целей и анализ рынка (с выявлением различных сегментов целевой аудитории). Некорректно поставленные цели и задачи с большой долей вероятности приведут к провалу продвижения и неоправданным тратам маркетинговых бюджетов.

Разработка интернет-продвижения начинается с определения первичных целей (без количественных показателей). Например, если основной интерес бизнеса — продажи конкретных товаров и услуг, то задачей стратегии продвижения сайта будут лиды (звонки и заявки с сайта).

Если же помимо продаж необходимо работать над репутацией бренда, соответственно, добавится цель по контролю и увеличению числа упоминаний о компании и ее продуктах в сети. Выставляя первичные цели, необходимо закрыть все ключевые задачи продвижения. Требуется

сформулировать то, что конкретно желает добиться руководство компании (увеличение среднего чека, повышение доходности сайта, увеличение клиентской базы, увеличение повторных покупок и т. п.).

Промежуточные цели относятся к инструментам достижения целей, которые подбираются в рамках стратегии с учетом специфики бизнеса. В качестве промежуточных целей могут служить следующие показатели:

- посещаемость сайта, т.е. увеличение общего количества посетителей сайта (например, 150 человек в день);
- определенная позиция (ТОП-1, ТОП-5 и т.п.) в результатах поиска поисковых систем по ключевым фразам (например, ТОП-5 по запросу «доставка воды в офис» в Яндексе по результатам поисковой выдачи в г. Таганроге);
- конверсия, которая определяется как отношение количества покупок (заказов) с сайта к общему количеству посетителей сайта (например, 10 заказов с сотни посетителей сайта в день дает конверсию в 10%).

Чтобы охватить весь пул потребностей бизнеса и с максимальной точностью определить основные и промежуточные цели, проблематику и специфику, требуется оценить бизнес компании со следующих позиций [3]:

- стратегические задачи: развитие бренда, привод лидов, работа над репутацией и узнаваемостью;
- проблемы бизнеса (отсутствие продаж конкретного товара, спроса на услугу и т. д.);
- специфика отрасли/рынка (высокая конкуренция, законодательные ограничения в рекламе и др.);
- особенности взаимоотношений с партнерами и конкурентами (доброжелательные, напряженные и пр.);
- репутация бренда в сети;
- бизнес-процессы в компании и их особенности (например, необходимость многоуровневого согласования вопросов маркетинга);
- специфика клиентов (средний чек, периодичность востребованности товара или услуги);
- успешность проведенных ранее рекламных активностей, статистика по текущим кампаниям (для увеличения точности прогнозирования).

Таким образом, необходимо:

1. Сформировать четкое понимание того, что именно требуется получить от продвижения сайта и отдельных рекламных кампаний в интернете (например, увеличение продаж с сайта, повышение узнаваемости бренда и пр.).

2. Определить специфику маркетинговой стратегии. К примеру, клиенту требуется длительное время для принятия решения о заказе услуги или приобретении товара и при этом есть возможность повторного заказа, следовательно, необходимо работать не только на привлечение, но и на удержание заказчиков и формирование лояльной аудитории постоянных

клиентов.

3. Установить, какие ошибки могли быть допущены ранее при продвижении, если таковое осуществлялось. Возможно, именно некорректная постановка целей или ошибочный выбор каналов и способов продвижения стали причиной не оправдавших себя расходов на интернет-маркетинг.

После определения целей продвижения следует приступать к разработке стратегии — поиску пути достижения этих целей. Для подбора наиболее эффективных решений и корректной постановки задач важно понимать и учитывать позиционирование, уникальное торговое предложение (УТП) и целевую аудиторию (ЦА). Причем, после определения отдельных сегментов ЦА, как правило, уточняют и корректируют цели продвижения под каждый сегмент, так и УТП.

В заключение хотелось бы отметить, что внедрение контент-маркетинга на промышленных предприятиях в рамках комплексной стратегии интернет-продвижения позволяет завоевывать доверие и внимание потенциальных заказчиков и удерживать существующих клиентов.

Использованные источники:

1. Катаев А.В. Разработка стратегии интернет-продвижения товаров и услуг // NovaInfo.Ru. 2016. Т. 3. № 55. – С. 172-177.
2. Катаев А.В., Кринчиян Н.А. Интернет-реклама как комплекс инструментов эффективного маркетингового продвижения предприятия малого бизнеса // Альманах современной науки и образования. 2015. № 6 (96). – С. 83-85.
3. Катаева Т.М. К вопросу о разработке эффективной стратегии интернет-продвижения предприятия // Экономика и социум. 2016. № 6-3 (25). – С. 85-90.
4. Мальцев А.В. Коммуникационная политика и маркетинговые технологии компании // Научный вестник МГТУ ГА. 2013. №4 (190). – С.84-87.
5. Невоструев П.Ю., Каптюхин Р.В. Контент-стратегия интернет-маркетинга в контексте глобализации // Теория и практика общественного развития. 2014. №3. – С.275-278.

УДК 331.56

Качагина О.В.
старший преподаватель
кафедра управления
Степанова Е.В.
студент 4 курса
факультет управления
Ульяновский государственный университет
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье рассматривается проблема безработицы в Ульяновской области. Выделяются основные виды безработицы. Анализируется динамика уровня безработицы, а так же пути её сокращения.

Ключевые слова: уровень безработицы, безработица, фрикционная безработица, структурная безработица, циклическая безработица, сезонная безработица.

THE PROBLEM OF UNEMPLOYMENT IN THE ULYANOVSK REGION

This article deals with the problem of unemployment in the Ulyanovsk region. Singles out the main types of unemployment. The dynamics of the unemployment rate, as well as ways of its reduction.

Keywords: unemployment, unemployment, frictional unemployment, structural unemployment, cyclical unemployment, seasonal unemployment.

Уровень безработицы - это одна из главных проблем современности. Именно он является показателем экономической ситуации в стране. Главной задачей государства является обеспечение достойного уровня жизни населения, то безработица привыкает к ряду важных проблем, с которыми борется государство.

Безработицей является социально - экономическое явление, выступающее как отсутствие занятости у некоторой части экономически активного населения, способной работать. Одним из главных показателем безработицы, который характеризует экономику субъекта страны, является «*уровень безработицы».* Он представляется собой, удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения, выраженный в процентах. При росте уровня безработицы ухудшается экономическая ситуации страны и снижается уровень благосостояния населения.

На данном этапе развития каждое из государств встретилось с понятием «безработица», но первой с ним столкнулась Англия. Это было связано с ростом количества уличных «попрошаек», у которых не было ни дома, ни работы. В настоящее время множество стран успешно борется с

отсутствием занятости у населения, и получают положительный результат.

Существует несколько видов безработицы, анализ которых способствует изучению её причин, природы, сущности, а также нахождению вариантов решения заданных задач.

Наиболее часто встречающейся является фрикционная безработица. Она связана с тем, что в связи с переменой места работы из-за того, что одни экономические сектора развиваются, а другие настигает кризис, практически невозможно, уволившись с одного места работы, сразу же начать работать в другом. Человек находится в поиске более выгодного варианта, удовлетворяющего личные мотивы. Как утверждают многие авторы, фрикционная безработица неизбежна.

Следующим, не менее важным видом безработицы, является структурная безработица. Сущность данного вида заключается в том, что в следствии НТП ряд профессий теряют свою востребованность и специалисты данных профессий остаются без места работы, т.е. рынок труда лоялен не ко всем.

Существует так же циклическая безработица. Она возникает во время циклического экономического спада и недостатка спроса, в связи с уменьшением реального ВНП и высвобождением части работников предприятий, при падении совокупного спроса на продукцию вызывает падение совокупного спроса на труд в условиях негибкой реальной заработной платы в сторону снижения.

Схожей с циклической безработицей является сезонная. Она обусловлена сезонными колебаниями в объёме выпуска определённых отраслей производства. Сезонная безработица чаще всего проявляется в сельском хозяйстве, строительстве, рекреационные отрасли, которые находятся на курортах побережья.

Главной проблемой во многих регионах Российской Федерации является циклическая безработица с элементами структурной, а нередко и с элементами сезонной.

В каждом из 85 федеральных субъектов России существует безработица. Ульяновская область не исключение. По данным Росстата в Ульяновской области насчитывается 29,1 тыс. безработных. Уровень занятости населения составляет 64,4%. Уровень общей безработицы в среднем по России равен 5,5%, по ПФО - 4,8%. По уровню общей безработицы Ульяновская область занимает 6 место в ПФО и этот уровень равен 4,1%.

В разные промежутки времени уровень безработицы колебался. Например, в 1990году он был равен 11,1%, в 1995 году - 8,0%, в 2000 году - 6,6%, в 2005 году - 7,7%, в 2010 году - 2,08%, в 2014 году - 4,7%, в 2015 году - 5,5%.

Из этого следует, что ситуация на рынке труда Ульяновской области не является показательной. По выводам ведущих экономистов основными причинами безработицы в Ульяновской области являются:

неудовлетворенность трудовой деятельностью, ошибочный выбор места работы, ошибки при выборе профессии молодежью.

Исходя из выше изложенного можно сделать вывод, что существует множество причин безработицы и с каждой из них нужно бороться как государству, так и самим жителям.

С целью снижению уровня безработицы государство и регионы предпринимают разнообразные меры. В рамках выполнения майских Указов Президента России в Ульяновской области:

- создаются новые рабочие места. В течение 2016 года в Ульяновской области в сфере малого и среднего бизнеса было открыто более 13 тысяч вакансий, в ходе реализации инвестиционных проектов в Ульяновской области было создано дополнительно 3 тысячи рабочих мест. Так в общей сложности в 2016 году создано 21 тысяча различных вакансий. В целом план губернатора Ульяновской области Сергея Морозова по созданию рабочих мест в регионе на 2016 год выполнен на 93%. По районам на данный момент полностью выполнили план такие, как Сенгилеевский (142,6%), Мелекесский (111,1%), Тереньгульский (102,7%), Сурский (100%) и Ульяновск (103,4%).;

- активно реализуется программа, направленная на сохранение стабильности на рынке труда, за счёт средств из федерального бюджета;

- принята «Программа дополнительных мероприятий в сфере занятости населения, направленных на снижение напряжённости на рынке труда Ульяновской области в 2016 году»;

- ведётся комплексная работа по погашению задолженности по заработной плате, в частности, действует областная комиссия по укреплению дисциплины оплаты труда. По данным Ульяновскстата, на данный момент в Ульяновской области отсутствует просроченная задолженность по заработной плате. Но выявлена причина отсутствия, она заключается в том, что не все предприятия области предоставляют отчеты в органы статистики о невыплаченных зарплатах.

Подводя итоги, мы отмечаем, что безработица является проблемой, которую нужно решать. Она может повлечь большие экономические, политические и, конечно же, социальные проблемы. Решение кроется только в кооперации государства и народа, только взаимодействуя можно достичь желаемой цели.

Использованные источники:

1. Лапшина Г.В. Некоторые причины безработицы в Ульяновской области/ Г.В. Лапшина, Н.С. Хорина// Экономика и социум. - 2014. - №3 (12).

2. Ситуация на рынке труда Ульяновской области [Электронный ресурс] - URL: http://ulyanovsk-zan.ru/home/info/infotrud/sitrynoktruda.aspx

3. Смирнова Е.А. Рост производительности труда - основной фактор подъема экономики и повышения оплаты труда / Е.А. Смирнова Е.А., Н.В. Хохлова// Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 11 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2014/11/6435

4. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник. - 6-е изд., испр. и доп. - М.: Высшее образование, 2006.- 193 с.

УДК 504.75

Качапкина А.С.
студент, 4 курса
факультет гостинично-ресторанной, туристической и спортивной индустрии
Российский Экономический Университет им. Плеханова
Россия, г. Москва
A. S. Kachapkina, student
4th year, Plekhanov Russian University of Economics
Faculty of Hotel, Restaurant, Tourism and Sport Industry
Moscow, Russia

DEUTSCHLAND IST EIN VORBILD FÜR DIE LÄNDER IM BEREICH DER ÖKOLOGIE

В статье рассмотрено влияние людей на окружающую среду в России и в Германии. Германия представлена как пример страны с высоким уровнем защиты окружающей среды от вредных факторов. Также представлены пути решения экологических проблем

Ключевые слова: экология, Россия, Германия, мусор, вода, ресурсы, природа.

The article describes the impact of people on the environment in Russia and in Germany. Germany is presented as an example of a country with a high level of environmental protection from harmful factors. The ways of solving environmental problems are also presented in the article.

Key words: ecology, Russia, Germany, garbage, water, resources, nature.

DEUTSCHLAND IST EIN VORBILD FÜR DIE LÄNDER IM BEREICH DER ÖKOLOGIE

Vor einigen Jahrzehnten begann die Menschen die Umwelt negativ zu beeinflussen, denn die neuen Erfindungen erschienen, die unser Leben erleichtern. Aber niemand hat die Folge für die Umwelt berücksichtigt.[5] Allein in den letzten Jahrzehnten erkannte man die menschliche Auswirkung auf die Umwelt. Es gibt so viele Veränderungen, die auf die Gesundheit der Menschen negativ wirken, wie verschmutztes Wasser und Luft. Deswegen verlassen die Stadtbewohner ihre Wohnungen am Wochenende und in den Ferien und fahren in die Natur, aufs Land, ans Meer. Sie brauchen saubere Luft und Ruhe.[2] Dieses Problem existiert nicht nur in Russland, sondern auch in anderen Ländern, zum Beispiel in Deutschland. Eine gezielte Umweltpolitik wird in Deutschland seit den siebziger Jahren betrieben. Das wachsende Bewusstsein der Bevölkerung für die Themen des Umweltschutzes war entscheidend.[6] Die Entstehung einer ökologischen Bewegung machte den Anfang für den Umweltschutz. In vielen

Teilen Deutschlands entstanden Bürgerinitiativen und Umweltschutzverbände wie Greenpeace sowie Forschungsinstitutionen. 1986 wurde das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit geschaffen. [3]

Ich glaube, dass Russland dem Deutschland nachstrebt, denn Deutschland ist ein Vorbild für viele Länder im Bereich der Ökologie. Russland tastet voran. Zum Beispiel, gibt es in einigen Bezirken Moskaus Mülltrennung, auch in einigen Kindergärten lernen die Kinder, den Müll zu sortieren.[1,3] Man muss auch ein vernünftiger Verbraucher sein und zweimal vor dem Kauf denken. [4]Jetzt entwickelt sich aktiv die Verwendung von erneuerbaren Energiequellen. Solarbatterien werden sogar in der Innenstadt verwendet. Zum Beispiel, für die Arbeit von Automaten für die Miete der Fahrräder. In Russland sind diese ersten Schritte der Umweltpolitik bereits getan, aber die Leute müssen darin aktiver beteiligen.

List of references:

1. M.:YUNITI, 2009.- 556 p Recommended by the Russian Federation as a textbook for University students.
2. Akimova, T. V. Ecology. Nature-Man-Technology.: A textbook for students of engineering. and special. universities/ T. A. Akimova, A. P. Kuzmin, V. V. Haskin..- ed. by Kuzmin, A. P.; Laureate of all-Russian. contest create. new textbooks for General estestvennuyu. discipl. for stud. universities. M.:YUNITI-DANA, 2006.- 343 p. Recommended by the Russian Federation as a textbook for University students.
3. Brodsky A. K. General ecology: Textbook for University students. M.: Izd. Center "Academy", 2006. - 256 p. Recommended by the Russian Federation as a textbook for undergraduate, graduate, and University students.
4. Voronkov N.. Ecology: General, social, applied. Textbook for University students. M.: Agar, 2006. – 424 p. Recommended by the Russian Federation as a textbook for University students.
5. Korobkin V. I. Ecology: Textbook for students/ V. I. Korobkin, L. V. near. -6th ed., EXT. And pererab - Roston n/D: Feniks, 2007.- 575c. Laureate Of All-Russian. contest create. new textbooks for General estestvennuyu. discipl. for stud. universities. Recommended By the Russian Federation as a textbook for University students.
6. Nikolaikin N. And. Nikolaykin N. E. Melekhova O. P. Ecology. 2-nd.Textbook for high schools. M.: Drofa, 2008. – 624 p. Recommended by the Russian Federation as a textbook for students of technical. universities.

УДК 659.1

Качапкина А.С.
студент, 4 курс
факультет гостинично-ресторанной,
туристической и спортивной индустрии
Российский Экономический Университет им. Плеханова
Россия, г. Москва

ЭССЕ ПО СТАТЬЕ «ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА БРЕНД, УСПЕХ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ»

В статье рассмотрены факторы и их характеристики, влияющие на бренд, успех и эффективность рекламы. Так же приведены примеры компаний с подробным описанием их действий в сфере рекламы, а так же маркетинге.

Ключевые слова: реклама, бренд, успех, маркетинг, компания, деньги, бизнес, выручка, прибыль, марка.

The article describes factors and characteristics which influence the brand, success and advertising effectiveness. Examples of the companies with detailed description of their performance in the field of advertising and marketing are also mentioned in the article.

Key words: advertising, brand, success, marketing, company, money, business, revenue, profit, brand.

Эссе по статье «Исследование факторов, влияющих на бренд, успех и эффективность рекламы»

«Если ваша реклама неотличима от остальных, это равносильно самоубийству»- прокомментировал Уильям Бернбах, один из величайших людей в истории рекламы Америки, автор лучшей рекламной кампании для Volkswagen Beetle. Реклама является одной из самых главных составляющих бизнеса, которая знакомит людей с новыми товарами и услугами, помогает увеличить объемы продаж, а также укрепляет позиции и повышает конкурентоспособность предприятия, поэтому многие компании стараются не пренебрегать рекламой и вкладывают в нее немалые средства. [5]Эффективность и успешность рекламы зависит от многих факторов, таких как креативность рекламного сообщения, уникальность, средства массовой информации, доля рынка, исследование рынка, конкурентоспособность, отношение покупателей. Данные факторы являются основополагающими для создания эффективной и успешной рекламы бренда.

Российских рынок рекламы также набирает обороты в своем развитии. Текст рекламного сообщения является эффективным способом налаживания контакта с потенциальными клиентами. Рекламное сообщение должно обязательно включать в себя слоган компании, логотип, а также лицо марки.[1] Музыкальное сопровождение и цветовое оформление также играют особую роль для привлечению потребителей, так как у них

возникают определенные ассоциации, а это напрямую влияет на успешность рекламы бренда. Например, компания Лореаль в своей рекламе использует лозунг «Ведь я этого достойна» для того, чтобы идеализировать и создать положительный образ продукта. Для наибольшего влияния на потенциального потребителя компания приглашает мировых звезд для участия в рекламной кампании. Известные актрисы и модели говорили известную фразу «Ведь я этого достойна».

Выбор СМИ играет важную роль в эффективности рекламы бренда. Россия является лидером интернет рынка в Центральной и Восточной Европе.[2] В 2013 году ей удалость обогнать Германию и выйти вперед по численности интернет аудитории. Однако общий уровень проникновения сравнительно низкий и составляет 52%, тем не менее, в крупных российских городах, таких как Москва и Санкт-Петербург данный показатель в несколько раз выше, что обеспечивает рекламодателям доступ к большой аудитории. Данный фактор оказывает влияние на развитие интернет-рекламы в России. По прогнозам в российском секторе поисковой рекламы сумма доходов к 2018 году достигнет 3,14 млрд долларов и интернет-реклама станет крупнейшим рекламным сектором, почти догнав телевизионную рекламу. Видеореклама планирует также стремительное развитие и к 2018 году обещает стать пятым по величине рынком видеорекламы с объемом доходов в 269 млн.долларов.

Что касается телевидения, после мирового кризиса 2009 года выручка от телевизионной рекламы существенно снизилась (на 18,2%), однако восстановление данного сектора произошло довольно быстро и телевизионная реклама набрала обороты к 2013 году и общий показатель доходов составил 4,3 млрд долларов. Быстрое восстановление телевизионной рекламы объясняется некоторыми особенностями российского рынка. Международные компании, которые постоянно выводят на российский рынок новые продукты, проводят рекламные кампании, из которых Россия может извлечь выгоду.[4] Благодаря Олимпийским и Параолимпийским играм, Чемпионата мира по футболу, а также «Формула-1» телевизионная реклама получит новый импульс к развитию.

По сравнению с 2009 годом объем наружной рекламы к 2013 году увеличился и составил 1,35 млрд долларов. Однако, в настоящее время цифровая наружная реклама теряет свои обороты и ее доля в доходах от наружной рекламы составляет лишь 8%. Все больше набирает обороты технология NFC, которая может оказаться очень эффективной и стимулировать рост доходов от цифровой наружной рекламы. Цифровые рекламные щиты могли бы превратиться в современные точки продаж.

К сожалению, печатные тиражи сокращаются, в 2013 году средний тираж составил лишь 8,9 млн экземпляров в день, а доходы снизились до 908 млн долларов (по сравнению с 2009 годом). В 2018 году доходы от изданий составят 923 млн долларов в связи с повышением цен на продукцию. В связи с бурным использованием электронных девайсов, все более активно

развивается цифровая версия прдукции, что способствует увеличению доходности интернет-сайтов газет с размещения рекламы. Например, в 2013 году выручка от рекламы составила 18 млн долларов, а к 2018 году планируется увеличение до 44 млн долларов.

Исследование рынка является важной составляющей в успешной рекламе. Существуют различные методы исследования рынка, например, эксперименты (проверка определенных гипотез на практике), опросы (опрос по анкете), наблюдения (наблюдние за аудиторией в привычной среде), фокус-группы (обсуждение заданной темы целевой группы потребителей) и глубинные интервью (общение с представителем целевой аудитории).[7] Однако для проведения маркетингового исследования нужно располагать финансовыми средствами и временными ресурсами, поэтому руководителю по маркетингу приходится использовать собственные силы для изучения рынка. Чаще всего это самостоятельное наблюдение за покупателями в точках продаж, использование личного опыта или опыта сотрудников компании, интернет ресурсы и различные форумы.

Для оценки конкурентоспособности компаниям необходимо изучить рынок, то есть его специализацию, географическое положение, потребности покупателей, например, мотивы покупки данного товара, формирование покупательских предпочтений, а также исследование конкурентов и их товаров, упаковки и рекламных материалов. Например, компания Procter&Gamble, которая закрепилась на российском рынке, как надежная и вызывающая доверие у потребителей. Данная компания распространяет несколько марок шампуней: Pantene, Syoss, Gliss Kur, Nivea, Elseve. По проведенным опросам шампуни Pantene являются более востребованными среди покупателей. Наличие необходимой коллекции, полезные добавки в составе шампуня и узнаваемость бренда.[3] Его конкурентом является шампунь Elseve в показателе «Наличие необходимой коллекции для волос», Gliss Kur в категории «Узнаваемость бренда» и Syoss, позиционирующий себя как профессиональный шампунь. Однако, шампунь Pantene уступает своим конкурентам в ценовом диапазоне и дополнительных ингредиентах. Можно сделать вывод, что у марки Pantene есть некоторые проблемы которые следует устранить для дальнейшего лидирования на рынке шампуней.

Доля рынка является важнейшим индикатором результатов эффективной деятельности компании. Ее расчет помогает компаниям выстроить правильную маркетинговую стратегию, а также определить свое положение среди конкурентов. Например, продажи компании Coca-Cola в России в 2016 году выросли на 1%. Компания Coca-Cola увеличила свою долю в сегменте «безалкогольных напитков, готовых к употреблению». Объем продаж газированных напитков снизился в связи активным сбытом негазированных напитков, таких как бутилированная вода, спортивные напитки (на 7% увеличились объемы продаж), чаи (2%).

Для успеха рекламы бренда необходимо иметь привлекательную идею,

отличающую конкретное предложение от других, которые уже есть в данной сфере. Уникальное предложение должно заинтересовать потенциального покупателя своими выгодами. Например, при открытии сайта http://www.lamoda.ru/women-home/, покупатели могут сразу увидеть, что данная компания может предложить своим клиентам и чем она отличается от других интернет-магазинов: Black Friday 25.11, Доставка на следующий день в 60 городах России, Примеряйте и оплачивайте только подходящие товары, Только подлинные товары известных брендов. Покупатели, заходя на сайт, сразу видят преимущества данного магазина.

Успех бренда напрямую зависит от отношения покупателей к товару/услуге. Существуют три аспекта, которые показывают отношение потребителя к бренду: осведомлённость о товаре, эмоциональная оценка (понравился ли товар), волевое действие (готовность к покупке). Чаще всего маркетологи обращают внимание на эмоциональную оценку, так как потребители делают покупки посредством эмоций. Однако, положительное отношение к марке товара еще не означает ее покупку, так как у потребителя может не быть финансовой возможности для приобретения товара. Необходимо проводить комплексные исследования или универсальные методы, например, анкетирование или опрос. Например, по данным анкетирования (потребление чая) был сделан вывод, что в России пьют чай 98% населения, самыми покупаемыми марками признаны Lipton (25%) и Ahmad (29%). Помимо данных марок в анкетировании участвовали марки Greenfield (7%), Брукбонд (2%), Беседа (2%), Дилма (2%), Майский (1%), Бодрость (2%) и другие (30%).[6]

Таким образом, на примере российского рынка были рассмотрены факторы, влияющие на бренд, а также на успех и эффективность рекламы. Рекламное сообщение, выбор СМИ, исследование рынка, конкурентоспособность, доля рынка, уникальность и отношение покупателей являются важными факторами, влияющими на успех бренда. Российские компании должны вести постоянный мониторинг изменений и предпочтений потребителей, так как это может сказаться на доле рынка компании. Изучение и внедрение новых креативных идей поможет компаниям оставаться конкурентоспособными на российском рынке, а создание подходящих отношений с клиентами, поможет компании занимать лидирующие позиции, ведь без клиентов ни одна компания не сможет существовать.

Использованные источники:

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2007. – 736с.
2. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учеб. / В.И. Беляев. — М. : КНОРУС, 2005. – 456 с.
3. Бендина, Н.В. Маркетинг (конспект лекций). / Н. В. Бендина. – М.: «Приор-издат», 2005. – 215 с.
4. Головлева, Е.Л. Основы рекламы / Е.Л. Головлева. – М.: ОАО

«Московские учебники», 2006. – 271 с.
5. Голубков, Е.П. Основы маркетинга / Е. П. Голубков. – М.: Фин-Пресс, 2003. – 688 с.
6. Евстафьев, В.А. Введение в медиапланирование / В.А. Евстафьев, В.Н. Яссонов. – М.: Рой, 1998. – 260 с.
7. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. / Ф. Котлер; Пер.с англ. В. А. Гольдича и А. И. Оганесовой. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 272 с.

УДК 504.75

Качапкина А.С.
студент, 4 курс
факультет гостинично-ресторанной, туристической и спортивной индустрии
Российский Экономический Университет им. Плеханова
Россия, г. Москва
A. S. Kachapkina, student
4th year, Plekhanov Russian University of Economics
Faculty of Hotel, Restaurant, Tourism and Sport Industry
Moscow, Russia

DEUTSCHLAND IST EIN VORBILD FÜR DIE LÄNDER IM BEREICH DER ÖKOLOGIE

В статье рассмотрено влияние людей на окружающую среду в России и в Германии. Германия представлена как пример страны с высоким уровнем защиты окружающей среды от вредных факторов. Также представлены пути решения экологических проблем

Ключевые слова: экология, Россия, Германия, мусор, вода, ресурсы, природа.

The article describes the impact of people on the environment in Russia and in Germany. Germany is presented as an example of a country with a high level of environmental protection from harmful factors. The ways of solving environmental problems are also presented in the article.

Key words: ecology, Russia, Germany, garbage, water, resources, nature.

DEUTSCHLAND ALS VORBILD FÜR DIE LÄNDER IM BEREICH DER ÖKOLOGIE

Vor einigen Jahrzehnten begann die Menschen die Umwelt negativ zu beeinflussen, denn die neuen Erfindungen erschienen, die unser Leben erleichtern. Aber niemand hat die Folge für die Umwelt berücksichtigt.[5] Allein in den letzten Jahrzehnten erkannte man die menschliche Auswirkung auf die Umwelt. Es gibt so viele Veränderungen, die auf die Gesundheit der Menschen negativ wirken, wie verschmutztes Wasser und Luft. Deswegen verlassen die Stadtbewohner ihre Wohnungen am Wochenende und in den Ferien und fahren in

die Natur, aufs Land, ans Meer. Sie brauchen saubere Luft und Ruhe.[2] Dieses Problem existiert nicht nur in Russland, sondern auch in anderen Ländern, zum Beispiel in Deutschland. Eine gezielte Umweltpolitik wird in Deutschland seit den siebziger Jahren betrieben. Das wachsende Bewusstsein der Bevölkerung für die Themen des Umweltschutzes war entscheidend.[6] Die Entstehung einer ökologischen Bewegung machte den Anfang für den Umweltschutz. In vielen Teilen Deutschlands entstanden Bürgerinitiativen und Umweltschutzverbände wie Greenpeace sowie Forschungsinstitutionen. 1986 wurde das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit geschaffen. [3]

Ich glaube, dass Russland dem Deutschland nachstrebt, denn Deutschland ist ein Vorbild für viele Länder im Bereich der Ökologie. Russland tastet voran. Zum Beispiel, gibt es in einigen Bezirken Moskaus Mülltrennung, auch in einigen Kindergärten lernen die Kinder, den Müll zu sortieren.[1,3] Man muss auch ein vernünftiger Verbraucher sein und zweimal vor dem Kauf denken. [4]Jetzt entwickelt sich aktiv die Verwendung von erneuerbaren Energiequellen. Solarbatterien werden sogar in der Innenstadt verwendet. Zum Beispiel, für die Arbeit von Automaten für die Miete der Fahrräder. In Russland sind diese ersten Schritte der Umweltpolitik bereits getan, aber die Leute müssen darin aktiver beteiligen.

List of references:

1. M.:YUNITI, 2009.- 556 p Recommended by the Russian Federation as a textbook for University students.
2. Akimova, T. V. Ecology. Nature-Man-Technology.: A textbook for students of engineering. and special. universities/ T. A. Akimova, A. P. Kuzmin, V. V. Haskin..- ed. by Kuzmin, A. P.; Laureate of all-Russian. contest create. new textbooks for General estestvennuyu. discipl. for stud. universities. M.:YUNITI-DANA, 2006.- 343 p. Recommended by the Russian Federation as a textbook for University students.
3. Brodsky A. K. General ecology: Textbook for University students. M.: Izd. Center "Academy", 2006. - 256 p. Recommended by the Russian Federation as a textbook for undergraduate, graduate, and University students.
4. Voronkov N.. Ecology: General, social, applied. Textbook for University students. M.: Agar, 2006. – 424 p. Recommended by the Russian Federation as a textbook for University students.
5. Korobkin V. I. Ecology: Textbook for students/ V. I. Korobkin, L. V. near. -6th ed., EXT. And pererab - Roston n/D: Feniks, 2007.- 575c. Laureate Of All-Russian. contest create. new textbooks for General estestvennuyu. discipl. for stud. universities. Recommended By the Russian Federation as a textbook for University students.
6. Nikolaikin N. And. Nikolaykin N. E. Melekhova O. P. Ecology. 2-nd.Textbook for high schools. M.: Drofa, 2008. – 624 p. Recommended by the Russian Federation as a textbook for students of technical. universities.

Кашаева А.А.
студент 3 курса
СФ БашГУ
Гареева Э.Р.
научный руководитель, старший преподаватель
Российская Федерация, г. Стерлитамак

ПОНЯТИЕ И НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ

В следственной практике очень часто возникает потребность в решении различных идентификационных задач. Такие задачи решаются путем криминалистической идентификации. Установление конкретного единичного объекта в различных его состояниях или проявлениях называется идентификацией или отождествлением.

Идентификация представляет собой процесс установления тождества объекта. В основе теории криминалистической идентификации лежит учение о диалектическом тождестве, а также диалектический метод познания. Идентификация объектов, имеющих криминалистическое значение, является частным случаем идентификации объектов материального мира. Она не отличается, хотя, имеет и свои особенности.

Сама теория криминалистической идентификации занимает особое место среди общетеоретических вопросов криминалистики, так как является научной базой для изучения ряда направления в криминалистике. Кроме этого ее роль велика и практической деятельности. В результате идентификации всегда должен быть установлен единичный объект.[1]

Под частными теориями понимаются научные положения, затрагивающие одну из сторон предмета криминалистики и являющейся базой для разработки конкретных средств и методик расследования преступлений.[2]

При разработке теории криминалистической идентификации использованы философские категории о тождестве объектов и явлений материального мира, их обусловленности и взаимозависимости. На этой основе в теории содержится развернутое толкование понятий тождества и различия, индивидуальности объекта.

Как направление практической деятельности идентификация используется в процессе расследования и раскрытия преступлений с момента зарождения криминалистики. Однако учение о криминалистической идентификации как научной категории, зарождается в середине XX века Основоположником теории криминалистической идентификации, считается С.М. Потапов, опубликовавший в 1940 г. научную статью «Принципы криминалистической идентификации».[3]

Суть процесса идентификации заключается в том, чтобы отождествить объект путем взаимного сопоставления объекта и его отображения.[4] При этом сам объект и его отображение понимаются довольно обширно. Идентифицировать, отождествить — то есть, решить вопрос, не является ли

установленный объект искомым.

Научной основой криминалистической идентификации являются положения теории об индивидуальности и относительной устойчивости объектов материального мира и их способности отражать свои признаки на других объектах.

Можно вкратце рассмотреть эти положения: Индивидуальность - это неповторимость объекта, равенство с самим собой. В природе не может быть двух идентичных друг другу объектов. Индивидуальность объекта проявляется в наличии у него неповторимой совокупности признаков, которых нет у другого аналогичного объекта. Если объекты материального мира индивидуальны, то им, следовательно, свойственны индивидуальные признаки и свойства. Эти признаки объектов отображаются на других объектах. Отображения также являются индивидуальными. С другой стороны, все объекты материального мира подвергаются непрерывной модификации. У одних эти изменения наступают быстро, у других – медленно, это называется относительной устойчивостью. Следующей важной предпосылкой криминалистической идентификации является свойство отражения объектов материального мира, т.е. их способность отражать свои признаки на других объектах в различных формах отображений, которые мы рассмотрели выше.

В итоге, можно сделать вывод, что:

- идентификация объектов материального мира связанных с событием преступления играет огромную роль в процессе раскрытия и расследования преступления;

- научной основой криминалистической идентификации являются положения теории познания об индивидуальности, относительной устойчивости и способности объектов материального мира отражать признаки на других объектах.

Таким образом, самым ответственным этапом идентификационного исследования является оценка полученных результатов.

При оценке результатов сравнительного исследования объектов с учетом природы выявленных различий, качества и количества, последних возможен один из трех выводов:

1) установление тождества;

2) вывод о его отсутствии;

3) невозможность решить идентификационную задачу.

Анализ различий в процессе идентификации исключительно важен, потому что в соответствии с положениями диалектической логики тождество объекта изменчиво и подвижно. Рассматривая тождество как состояние относительного постоянства, всегда необходимо выяснять, в результате чего появились установленные различия.

На наш взгляд, определение криминалистической идентификации должно отвечать следующим требованиям:

1) информативность определения, т. е. передача сути

криминалистической идентификации;

2) точность определения, т. е. передача сути именно рассматриваемого понятия, возможность его отграничения от других сходных явлений и процессов; 3) краткость определения, т. е. отсутствие в нем лишней информации, препятствующей правильному восприятию понятия криминалистической идентификации.

Идентификация в уголовном процессе предполагает не только установление взаимодействующих объектов, но и исследование их роли в механизме происшествия, их связей с расследуемым событием. Поэтому представляемые в уголовном процессе результаты оперативно – розыскной деятельности, касающиеся в т.ч. времени, места, обстоятельства необходимые для формирования доказательств и их использования в процессе доказывания, должны соответствовать действительности.[5]

Идентификация объектов материального мира связанных с событием преступления играет важную роль в процессе раскрытия, расследования преступления, а научной основой криминалистической идентификации являются положения теории познания об индивидуальности, устойчивости и способностях объектов материального мира отражать признаки на других объектах.

Использованные источники:

1. А. Г. Филиппова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Спарк, 2014-2015. - 687 с.
2. Аверьянова Т.В., Белкин Р.С., и др. Криминалистика. 2008 г. С. 60
3. Потапов С.М. Принципы криминалистической идентификации // Советское государство и право. 1995. № 1. С. 66–81.
4. Волохова О.В., Егоров Н.Н., Жижина М.В. и др. Криминалистика: учебник – М.:"Проспект", 2011 г. – 504 с.
5. Гареева Э.Р. Взаимодействие криминалистики и оперативно-розыскной деятельности в уголовном процессе // Молодежь в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов XI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15-20 апреля 2015 г. / Башкирский институт технологий (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» — Центр ЮНЕСКО-ЮНЕВОК в Российской Федерации. – Уфа: БИСТ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2015. – 260 с. – С.168-169;

УДК 316.7

Кашапов А.З.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: *в данной статье рассматриваются коммуникативные каналы, типы связей между жестикуляцией и текстом, виды невербального общения. Целью статьи является изучение особенностей, способов передачи невербальной информации, определение его значения.*

Ключевые слова: *невербальное общение, язык тела, общение.*

Общение составляет неотъемлемую часть жизнедеятельности всех живых организмов. Человеческие существа передают сообщения посредством речи – основного, присущего только человеку способа коммуникации. В процессе такого общения люди обмениваются различной информацией. Однако люди способны общаться не только с помощью слов (вербально), но и при помощи языка тела (не вербально). При общении с другими людьми, сознательно или бессознательно, вместе со словами мы используем выражения лица, позы, жесты, голос, все из вышеперечисленного подпадают под сферу невербального общения. Невербальное общение часто упоминается как язык тела. Таким образом, инструментом невербального общения становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею.

В прошлом, люди, которые были осведомлены о важности языка тела, и при общении сосредоточивали своё внимание главным образом на голосе и мимике их собеседника. Тем не менее, этого было недостаточно, так как при невербальном общении для того, чтобы понять истинное значение сообщения, важны все движения тела – осанка, походка, движения глаз, жесты, ноги, руки, туловище, голова, мимика, и манерность. Такого рода сообщения раскрывают истинные эмоции человека. Отслеживание такой информации в ходе общения дает нам сведения о морально-личностном потенциале партнера, о его внутреннем мире, настроении, чувствах и переживаниях, намерениях и ожиданиях, степени решительности или отсутствии таковой. Язык тела является ключом к внутреннему, психологическому и эмоциональному состоянию человека. Исследования показывают, что человеческое тело может производить более 7 миллионов уникальных движений. Следовательно, за счет разнообразия и богатства мимических возможностей наше тело способно транслировать огромное количество образов, становясь мощным инструментом доведения до окружающих людей необходимой информации [1; 2].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [3; 4].

Существует 9 коммуникативных каналов невербального общения:

1. Кинесика – совокупность телодвижений (жестов, мимики), применяемых в процессе человеческого общения (за исключением движений речевого аппарата). Важно учитывать, что в разных культурах один и тот же

жест может трактоваться по-разному.

2. **Проксемика** – область социальной психологии и семиотики, занимающаяся изучением пространственной и временной знаковой системы общения.

3. **Вокалика или паралингвистика** – голосовые эффекты сопровождают слова. Это тон, скорость, сила, вид голоса, паузы, интенсивность звуков – каждый из них имеет свой особый смысл. Эти средства часто рассматриваются как вокальные ключи. Они говорят об эмоциях людей.

4. **Физикатика** – физические свойства человека.

5. **Хаптика** – наука об осязании и прикосновении, о коже как органе восприятия и творчества, о тактильных формах деятельности и самовыражения.

6. **Артефактика** – к артефактам относится одежда, украшения. Одежда как наиболее сильный фактор. Она должна соответствовать обстановке, социальному статусу и т. д.

7. **Ольфактика** – изучает запахи. Запах, возможно, самое сильное и влиятельное ощущение. По запаху у нас сформировывается мнение о собеседнике.

8. **Эстетика** – это философское учение об искусстве как особом виде общественной идеологии, посвящённое исследованию идейной сущности и форм прекрасного в художественном творчестве, в природе и в жизни.

9. **Тактильно-кинестезическая система**.

Тактильная система – это прикосновения, пожатие рук, объятия и поцелуи. В общении они выполняют функцию одобрения, эмоциональной поддержки. Так как, слова зачастую являются основой человеческого вербального общения, но они могут часто обманывать, вводить в заблуждение, если мысль не правильно или не четко сформирована. Иногда смысл и содержание не передаются и воспринимаются желаемым образом, это означает, что произошла ошибка в процессе общения. В таком случае, невербальная форма общения (язык тела) может стать решением проблемы, то есть стать своего рода коммуникативным мостом. Во многих случаях невербальные сигналы находятся в более выгодном положении по сравнению с вербальными, так как они свободны от предубеждения. Кроме того, в случае, если невербальные реакции противоречат вербальным, люди чаще верят невербальным [5; 7].

Стремление каждого из коммуникантов заключается в согласовании основных средств выражения – голоса, жестов, речи. Жесты иногда используются, чтобы дополнить, объяснить или проиллюстрировать текст. С другой стороны, жесты могут находиться в противоречии с текстом – как знак, который выражает осознанное, целенаправленное противоречие.

Существует несколько типов связей между жестикуляцией и текстом:

- Когда текст доминирует, содержание и высота, громкость

голоса раскрывают все намерения говорящего. Жесты сведены к минимуму (задействованы только визуальный контакт и мимика);

- Жесты дополняют, подчеркивают текст, то есть, цель состоит в том, чтобы только дополнять и интерпретировать текст;
- Жесты сопровождают лишь акцентированные места речи. Поэтому внимание слушателя также обращено на самые важные места в речи. Повышение голоса может сопровождаться энергичными жестами;
- Движения подчеркиваются, особенно мануальными жестами. Функция жеста – это объяснение.
- Внезапные, неожиданные, спонтанные движения выступают в качестве показателя обманутых ожиданий, как импровизация в том месте речи, в котором она менее ожидаема. Движения могут быть быстрыми, резкими. Значимый аргумент подчеркивается такими движениями, как стояние на месте, хождение от одного места к другому, и т.д.;
- Упорядоченные действия фактически являются частью подготовки и стратегии, которые нацелены на шоу.

Выбор средств невербального общения зависит от места, от среды, доступного времени, а также количества участников или слушателей. Обращение к широкой аудитории, требует более широкого использования жестов в общении, в то время как диалог с одним участником или политические речи требуют тщательного выбора движений, жестов и поз, а также необходимо их соответствие речевому акту [6].

Использованные источники:

1. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
2. Актуальные аспекты многоуровневой подготовки в вузе. Гулякин Д.В., Донкова И.А., Игебаева Ф.А., Майер Р.В., Москвин К.М., Пряхина Е.Н., Фадеев А.С., Цой Г.А., Цебренко К.Н., Цымбал М.В., Шпырня О.В.// Коллективная монография / Министерство образования и науки Российской Федерации; Георгиевский технологический институт (филиал); Северо-Кавказский государственный технический университет. Георгиевск, 2011. Том Книга 4.
3. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
4. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
5. Игебаева Ф.А, Гареева А.М. Визуальный контакт в деловом общении // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 61 – 63.
6. Игебаева Ф.А, Кильдиярова И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.
7. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Уфа, 2005.

УДК 338

Кечаева М.С.
студент гр. ФКмз-11
специальность «Управление финансами
в коммерческих организациях»
Бабкина Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

Ключевые слова*: пенсионная система, страховые взносы, реформы, реформирование пенсионной системы, пенсия.*

Основная цель реформ системы пенсионного обеспечения это повышение эффективности ее функционирования, финансовое оздоровление; адаптация к изменениям в общественных потребностях и предпочтениях, к изменяющимся экономическим, демографическим и социальным условиям.

Причиной постоянного реформирования пенсионной системы РФ является нехватка средств на выполнение всех социальных обязательств государства. Поэтому основные направления реформирования сводятся к увеличению поступлений в Пенсионный фонд.

Первым практическим шагом очередного реформирования пенсионной системы стало введение дополнительных пенсионных взносов для страхователей с условиями труда, дающими работникам право на досрочную трудовую пенсию.

Все пенсионные преобразования, проходившие в нашей стране можно разделить на несколько ключевых этапов.

В 1992 году вышел указ президента Российской федерации № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах». Указ дал старт созданию и работе НПФ. А в 1995 году в Гражданском кодексе введен в правовой оборот понятие «фонд», как некоммерческой организации. Правительством была одобрена «Концепция реформы системы пенсионного обеспечения в Российской федерации».

В ПФР теперь ведется учет сведений о пенсионных правах каждого гражданина страны. Пенсионный фонд России фиксирует личные данные для установления пенсии. На индивидуальном страховом счете гражданина содержится информация обо всех страховых взносах, т.е. копится его будущая пенсия. Персональный номер лицевого счета (СНИЛС) указывается на карточке обязательного пенсионного страхования (ОПС). Ежегодно ПФР рассылает извещения («письма счастья»), благодаря которым каждый может следить за состоянием личного пенсионного счета.

В 1998 году реализация новой пенсионной реформы, которая позволяет перейти Российской Федерации от уравнительной пенсии к

распределительно-накопительной. В 2004 году негосударственные пенсионные фонды получили право заключать договора ОПС. Граждане РФ получили возможность формировать и увеличивать накопительную часть пенсии за счет НПФ. Для всех фондов были повышены требования к размерам имущества для обеспечения уставной деятельности. С 1 января 2005 г. сумма ИОУД должна была быть не меньше 30 млн. руб., а с 1 июля 2009 г. – не менее 50 млн. руб. Пенсионный фонд России начал выплачивать дополнительные средства инвалидам и ветеранам ВОВ и их вдовам. Также ПФР начал вести федеральный регистр граждан, которые имеют право государственную социальную помощь.

Старт реализации программы по выплатам материнского (семейного) капитала. Владельцы данных сертификатов получили возможность переводить часть капитала или всю его сумму на формирование пенсионных накоплений.

С 2008 года накопительная часть пенсии увеличивается до 6%, а страховая до 8% от зарплаты. С октября была запущена программа по государственному софинансированию накопительной части пенсии.

В 2010 году Единый социальный налог (ЕСН) заменен на страховые взносы. Максимальный размер годовой заработной платы, влияющий на размер пенсии, на 2010 год составляет 415 тыс. руб. На 2011 данная сумма увеличилась до 463 тыс. руб., а в 2012 она равняется 512 тыс. руб.

В 2010 была проведена крупнейшая переоценка расчетного пенсионного капитала с учетом трудового стажа в советское время. Это повысило пенсию действующим пенсионерам примерно на 46%. Пенсия стала делиться лишь на 2 части – накопительную и страховую. Базовый размер вошел в страховую часть. С 2010 года утвержден минимальный размер пенсии, превышающий прожиточный минимум пенсионера. В 2013-2014 годах пенсионная реформа России делает новый виток – пенсионная система претерпевает серьезные изменения. Разработана новая пенсионная формула для расчета страховой пенсии, вводится новый порядок формирования пенсионных прав: учитывается стаж, размер страховых отчислений и возраст выхода на пенсию. В 2014-2015 годах россияне могут выбрать тариф на накопительный компонент пенсии: 0% или 6%. А пока граждане делают свой выбор, пенсионные накопления не формируются, а все страховые отчисления идут на формирования страховой части пенсии.

Вводится система гарантирования пенсионных накоплений. На сегодняшний день граждане нашей страны сами несут ответственность за формирование своей будущей пенсии. Гражданин России может самостоятельно выбрать, кому доверить свои пенсионные накопления: негосударственному пенсионному фонду, государственной управляющей

С 2015 года в системе обязательного пенсионного страхования у работающих граждан формируются страховые пенсии и пенсионные накопления. Основу будущей пенсии работающего человека составляют обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд

Российской Федерации (ПФР). В 2015 году по российскому законодательству они составляют 22% от годового заработка работника в пределах 711 тысяч рублей по каждому месту работы. Из них 6 % тарифа может идти на формирование пенсионных накоплений, а 16 % – на формирование страховой пенсии, а может – по выбору гражданина – все 22% идти на формирование страховой пенсии.

Средний размер страховой пенсии по старости с учетом фиксированной выплаты на сегодня составляет 10,9 тысяч рублей. С 1 февраля 2015 года его стоимость увеличилась с 64 рублей 10 копеек до 71 рубля 41 копейки. Накопительная пенсия (6 %) – это «живые» деньги, взносы, отчисляемые за гражданина его работодателем, которые инвестируются на фондовом рынке, приносят реальный доход и могут стать существенной прибавкой к пенсии в будущем.

Согласно закону государство продолжает ежегодно софинансировать личные взносы каждого участника Программы в течение 10 лет с момента уплаты гражданином первых взносов. Максимальный размер софинансирования со стороны государства – 12 000 рублей в год, а минимальные отчисления участника программы – 2 000 рублей в год.

Необходимость реформирования существующего подхода в рамках досрочных пенсионных выплат продиктована тем, что финансирование данных выплат производится за счет совокупных доходов бюджета Пенсионного фонда РФ. Работодатель не заинтересован в улучшении условий труда, поскольку не осуществляет выплату дополнительных страховых взносов в связи с вредными и опасными условиями труда на предприятии, и совокупные издержки несут сами пенсионеры. Вследствие этого, необходимо внедрение дополнительных тарифов с их поэтапным увеличением по годам.

Совершенствование накопительной пенсии предполагает ее выделение в самостоятельный вид. Накопительная пенсия формируется при следующих условиях: достижении возраста 60 лет для мужчин, 55 лет – для женщин; наличии страхового стажа не менее 15 лет; наличии пенсионных накоплений на индивидуальном лицевом счета застрахованного субъекта либо на пенсионном счете накопительной пенсии. Изменения коснулись условий назначения страховых пенсий по старости. При неизменности возрастного порога (60 и 55 лет соответственно), необходимо также наличие минимального трудового стажа – 15 лет.

В рамках расчета страховой пенсии предполагается постепенное увеличение ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости. На сегодняшний день данный период составляет 19 лет или 228 месяцев, к 2015 году этот период увеличивается до 21 года (252 месяца). Изменения связаны с ростом продолжительности жизни.

Стратегия развития пенсионной системы РФ будет реализована в три этапа. Первый этап рассчитан на период 2013 -2015 гг.; второй этап продлится с 2016г. по 2020 г., третий этап будет реализован в период с 2021

г. по 2030 г. [3].

Итогом проводимой пенсионной реформы будет являться достижение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости утраченного заработка до 40% при достижение нормативного страхового стажа и среднего уровня заработной платы, реализация принципа социальной справедливости, создание справедливой и прозрачной пенсионной системы.

Использованные источники:

1. Бровчак, С. В. Пенсионное обеспечение: российский и зарубежный опыт/ С.В.Бровчак; Государственный университет / Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. – 78 с.
2. Пенсионный возраст в России [электронный ресурс] – http://pensia-expert.ru/trudovye-pensii/pensiya-v-2015-godu/pensionnyj-vozrast-v-rossii/.
3. Реформирование пенсионной системы в России [электронный ресурс] – http://www.scienceforum.ru/2014/429/3539.
4. Согласие. Негосударственный пенсионный фонд [электронный ресурс] https://www.soglasie-npf.ru/pension/payment.php -

УДК 336

Кештова Д.Р.
студент 3 курса
факультет «Учетно – финансовый»
Магомедова А.И.
студент 3 курса
факультет «Учетно – финансовый»
Глотова, к.э.н.
научный руководитель, доцент, заведующая кафедрой «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению устойчивости пенсионной системы РФ. Так как, в условиях длительного периода экономической рецессии обеспечение функционирования пенсионной системы, ее устойчивости является одной из приоритетных задач финансовой политики Российской Федерации. На основе выполненного автором анализа исполнения бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации в 2013-2015 гг. и прогнозных показателей до 2017 г. выявлены причины несбалансированности бюджета Пенсионного фонда, сформулированы недостатки функционирования действующей пенсионной системы, рассмотрен зарубежный опыт пенсионного обеспечения, предложены и обоснованы рекомендации по совершенствованию пенсионного обеспечения и национальной пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсионная система, реформа пенсионной системы,

пенсионные накопления, пенсионный план, пенсионный фонд, зарубежный опыт.

Article is devoted to consideration of stability of the pension Russian Federation system. As, in the conditions of the long period of economic recession ensuring functioning of the pension system, its stability is one of priority tasks of financial policy of the Russian Federation. On the basis of the analysis of budget implementation of the Pension Fund of the Russian Federation made by the author in 2013-2015 and forecast indicators till 2017 the reasons of imbalance of the budget of the Pension fund are established, shortcomings of functioning of the existing pension system are formulated, foreign experience of provision of pensions is considered, recommendations about enhancement of provision of pensions and the national pension system are offered and proved.

Keywords: pension system, reform of the pension system, pension accruals, pension plan, pension fund, foreign experience.

Согласно условиям экономической рецессии и высоких макроэкономических и бюджетных рисков, одной из первостепенных задач, которые требуют решения, служит обеспечение устойчивости пенсионной системы России и гарантий социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения в данном периоде и среднесрочной перспективе. Кажется, что в образовавшихся непростых условиях макроэкономики в ходе прогнозируемого дефицита средств федерального бюджета и роста затрат Пенсионного фонда России, синхронное достижение целей стоящего уровня пенсионного обеспечения граждан РФ, и долгосрочной финансовой устойчивости национальной пенсионной системы, считается мало реалистичным, невзирая на значительный объем расходов Пенсионного фонда России (далее – ПФР).

Так, анализируя динамику расходов ПФР, можно отметить тенденцию их роста: в 2013 году их уровень составил 9,6% ВВП, в 2014 году они были запланированы в объеме, равном 8,8% ВВП1 , а на 2015 г. прогнозируются в объеме 9,8% ВВП2[110] .

Представляется труднодостижимым, в условиях экономической рецессии и финансового кризиса в России, изменение данного тренда и снижение доли расходов ПФР в ВВП в 2016-2017 гг., как это прогнозируется Правительством РФ (табл. 1)[111].

Таблица 1– Динамика доходов и расходов Пенсионного фонда РФ в 2013-2017 гг.

Показатели	2013г.		2014г.		2015г.		2016г.		2017г.	
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП
Доходы	6388,4	9,6	6290,0	8,6	6595,2	9,0	7895,2	9,5	8372,2	9,3

[110] Куштанок С.А. Финансовая устойчивость экономических субъектов: ядро экономической безопасности страны / С.А. Галухин// Новые технологии - 2014. №2

[111] Электронный ресурс: http:// minfin.ru

Расходы	6378,5	9,6	6416,4	8,8	7618,1	9,8	7802,1	9,3	8202,8	9,1
Дефицит	–	–	–126,4	–	–622,9	0,8	–	–	–	–

При этом размер пенсий в Российской Федерации остается крайне низким и не обеспечивает текущие потребности пенсионеров. Согласно официальным данным Росстата, в составе доходов домохозяйств, состоящих из пенсионеров, пенсии составляют 56,1%, пособия и другие социальные выплаты – 11,3% располагаемого денежного дохода. Достаточно большую долю – 29,5 % в доходах домохозяйств, состоящих из пенсионеров, занимает доход от трудовой деятельности (рис. 1).

Рисунок 1 – Доходы домохозяйств, состоящих из пенсионеров (по данным выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах за 2015 год)

Во время анализа структуры затрат Пенсионного фонда Российской Федерации были условно выделены две основные группы. Преимущественное положение занимают затраты на пенсионное обеспечение. К этой группе затрат относятся затраты по обязательному пенсионному страхованию, которые финансируются посредством страховых взносов и затраты по государственному пенсионному обеспечению, которые финансируются посредством трансферт из федерального бюджета, доля которых в течение последних лет стабильно повысилась и в 2015 г. составила 86,3% от общей величины затрат ПФР. Ко второй группе относятся затраты на социальное обеспечение населения, охрану семьи и детства и т.д., суммарная доля которых в последнее время едва заметно сократилась: с 15,8% от общего объема затрат ПФР в 2013 г., до 13,7% в рассматриваемом периоде (табл. 2).

Таблица 2 – Структура расходов Пенсионного фонда РФ в 2012-2015 гг., %

	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Пенсионное обеспечение	82,7	82,3	82,8	86,4
Расходы на социальное обеспечение населения, охрану семьи и детства и т.д.	15,7	15,8	16,2	13,7
Прочие расходы	1,6	1,9	1,0	2,7
Расходы, всего	100	100	100	100

Анализируя структуру доходов пенсионного фонда РФ, можно отметить рост доли страховых взносов в общем объеме доходов ПФР с 51,6% в 2013 г. до 60,2% в 2015 г. (табл. 3).

Таблица 3 – Структура доходов Пенсионного фонда Российской Федерации в 2013- 2015 г., %

	2013г.	2014г.	2015г.
Доходы, всего	100,0	100,0	100,0
Страховые взносы	51,6	54,5	60,2
Трансферты из федерального бюджета	47,9	44,6	38,9
Прочие доходы	0,5	0,9	0,9

Наряду с этим немало существенная часть пенсионных выплат (и около 39% общего величины затрат ПФР в 2015 г.) финансируется при помощи трансфертов из федерального бюджета (табл. 4). Это говорит о серьезной зависимости пенсионного фонда Российской Федерации от устойчивости федерального бюджета, его стабильного и своевременного исполнения по прибыли и затратам.

Таблица 4 – Доля средств федерального бюджета в доходах бюджета Пенсионного фонда РФ в 2015 г.

	2015 г. Бюджет ПФР, млрд. руб.	Удельный вес, %
Общий объем доходов	6290,0	100,0
из них:		
Межбюджетные трансферты из федерального бюджета, всего	2448,18	38,9
в том числе:		
по обязательствам Российской Федерации	2111,86	33,6
на валоризацию пенсионных прав	624,31	
на федеральную социальную доплату к пенсии	40,50	
на компенсацию выпадающих доходов	288,22	

бюджета ПФР		
на ЕДВ (с учетом НСУ)	401,02	
на государственное пенсионное обеспечение	423,10	
на предоставление материнского (семейного) капитала	300,96	
на со финансирование формирования пенсионных накоплений	9,37	
на другие выплаты (ДЕМО, проезд северян, меры социальной поддержки, обеспечение специалистам ЯОК и др.)	24,38	
на обеспечение сбалансированности бюджета ПФР по выплате страховой части трудовой пенсии	336,32	5,3

Зависимость российской пенсионной системы от состояния федерального бюджета наглядно демонстрируют данные Министерства финансов Российской Федерации об исполнении бюджета ПФР в 2015 г.: по состоянию на 01 декабря 2015 г. бюджет ПФР исполнен по доходам на 70,3%, а по расходам на 66,9%. Таким образом, за месяц до окончания финансового года в бюджет ПФР не поступило почти 30% запланированного объема доходов, что было обусловило несвоевременное финансирование расходов ПФР и необходимость финансирования трети расходов ПФР в последнем месяце финансового года (табл. 5).

Таблица 5 – Исполнение федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда РФ по доходам и расходам, в %

Показатели бюджета	Федеральный бюджет (по состоянию на 01.10.2015)	Бюджет ПФР (по состоянию на 01.12.2015)
Доходы	78,83	70,3
Расходы	68,25	66,9

Таким образом, растрачивая на пенсионное обеспечение большую долю ВВП, пенсионная система РФ предусматривает низкий уровень пенсий не только в абсолютном выражении (в 2014 г. средняя величина трудовой пенсии составила лишь 10,3 тыс. руб., а в 2015 г. ее плановый показатель составляет 11,6 тыс. руб.), но и по отношению к средней з/п (в 2014 г. коэффициент замещения составил 34,4%), что говорит о ее низкой результативности. Основными причинами недостаточной эффективности пенсионной системы РФ в современных условиях являются:

- большая зависимость пенсионной системы России от состояния федерального бюджета. Это связано с большим удельным весом трансфертов федерального бюджета в общем объеме доходов Пенсионного фонда РФ;

- существенная для бизнеса страховая нагрузка при уплате страховых взносов в ПФР. Так, действующая в Российской Федерации номинальная ставка тарифа страховых взносов в ПФР составляет 22% плюс 10% свыше установленного предельного объема базы для начисления страховых

взносов, что превышает средний уровень по ОЭСР, составляющий 19,6%. Учитывая, что в период экономической рецессии и финансового кризиса доходы бизнеса и оплата труда наемных работников сокращаются, можно прогнозировать снижение объема поступлений страховых взносов в 2015 г. и среднесрочной перспективе[112];

- отсутствие действенных стимулов и механизмов их реализации, которые направлены на легализацию занятости и, а значит на полную оплату страховых взносов;

- негативный тренд соотношения численности лиц, которые уплачивают пенсионные взносы и числа получателей пенсий, что обусловлено неблагоприятной демографической ситуацией. В соответствии с прогнозом Росстата (2010) к 2030 году численность населения в трудоспособном возрасте снизится на 11 млн., а населения старше трудоспособного возраста вырастет на 9 млн. По прогнозам Росстата, соотношение между числом работников, за которых платятся взносы в пенсионную систему и числом пенсионеров снижается с 1,3 в 2014 г. до 1,2 в 2020 г.; 1,04 – в 2030 г.; 0,95 – 2040 г.; 0,9 – в 2050 г.;

– большая доля пенсионеров (9,4%), которые выходят на пенсию ранее общеустановленного возраста (досрочно): в 2014 г. затраты на финансирование досрочных пенсий составили 0,5% ВВП;

- более низкий, по сравнению с большинством стран с развитой рыночной экономикой, пенсионный возраст (55 лет для женщин и 60 лет для мужчин), что в совокупности с большой долей досрочно вы- шедших на пенсию приводит к большой доле пенсионеров в общей численности населения Российской Федерации;

- не проработанность механизма негосударственного пенсионного обеспечения, выплаты в рамках которого, составляют значительную долю в совокупном доходе пенсионера в странах с развитой рыночной экономикой.

Использованные источники:

1. Аузана А. А., Бобылева С. Н. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации / А. А. Аузана, С. Н. Бобылева – М.: ПРООН в РФ, 2011. – 146 с.
2. Воробьев Ю.Н. Бюджетная политика Российской Федерации в условиях экономического кризиса / Ю.Н. Воробьев // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. — 2015. — №2
3. Кашин, В.А. Панков В.В, Перов В.И. Стратегическое управление финансами: как добиться личного финансового благополучия / - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 176 с.
4. Куштанок С.А. Финансовая устойчивость экономических субъектов: ядро экономической безопасности страны / С.А. Галухин// Новые технологии - 2014. №2

[112] Кашин, В.А. Панков В.В, Перов В.И. Стратегическое управление финансами: как добиться личного финансового благополучия / - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 176 с.

5. Электронный ресурс: http:// minfin.ru

УДК: 300.372:413.231

Кидиралиева Н.М.
ОшГУ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР В ПРОЗЕ Ч. АЙТМАТОВА

В этом материале говорится об истории двуязычия, его изучении, закономерностях появления и использования, возможностях. Речь идет о том, как использовал билингвизм в своих произведениях писатель Ч. Айтматов.

This material is about the history of bilingualism, its study, regularity of its appearance, and use of its opportunity. Besides, the material includes how the great writer Ch. Aytmatov used it in his works.

Творчество кыргызского писателя Чингиза Айтматова по праву занимает видное место не только в современной кыргызской прозе, но и во всемирной литературе. Об этом говорит тот факт, что его произведения сегодня переведены на более ста языков мира, так что круг читателя айтматовских произведений очень широк.

Большая популярность произведения Айтматова связана с широтой поставленных в них проблем, выходящих за пределы узконациональной значимости. Почти во всех произведениях изображается национальная среда, но при этом ставятся проблемы общечеловеческой значимости.

Основные проблемы, отраженные в произведениях Ч. Айтматова – это проблемы мира, Вселенной и живущего в ней человека. Созданные им художественные произведения имеют общечеловеческую ценность потому, что в них освещены вопросы, касающиеся всех тех, кто живет на земле.

Русский советский писатель Сергей Залыгин подчеркивает, что когда писатель-кыргыз пишет на русском языке, переводит на русский сам себя, он открывает в этом языке новые возможности, обогащает его своим тоже новым отношением к нему, своим взглядом и своим слухом к нему.

Для Айтматова, о чем бы речь ни шла, важна судьба духовных и нравственных ценностей в современном мире, который воспринимается им как переломный этап, как эпоха взаимодействия культурных традиций Запада и Востока, тысячелетней народной культуры и сегодняшнего опыта человека. Писатель всегда обращается к богатству народного национального опыта, осмысливая его в связи с драматическим опытом современности.

«Его герои, - пишет профессор Ливерпульского университета Арнольд Макмиллин, - простые люди, занимающиеся нелегким трудом… Хотя его герои не интеллектуалы, они склонны к рефлексам и размышляют о прошлом и смысле жизни» (Строилов, с. 105). Верно, герои произведений Айтматова - думающие люди, которые считают себя ответственными за все, что было, есть и будет, что может случиться с людьми, Землей и Вселенной. Его герои всегда пристально вглядываются в свое прошлое, чтобы извлечь

уроки и не допустить просчета на пути, пролагаемом всему человечеству. Слова, мысли героев – это выражение мыслей автора, выражение им самого себя. Говоря о художественной особенности произведения писателя, нужно обратить внимание на то, что Айтматов – писатель-билингв.

Писательский билингвизм – явление не новое, у него есть свое прошлое, своя история. Она прямо связана с историей общего билингвизма, что необходимо учитывать. Исследование показало, что билингвизм имеет место при всех общественных формациях, через которые прошло человечество. Правильное же решение проблем билингвизма, наряду с национальной и языковой проблемой, возможным стало при социализме. Это такое решение, при котором параллельно, путем взаимодействия и взаимообогащения свободно развиваются два языка – родной и неродной.

Одним из важных вопросов является вопрос о том, в какой мере можно владеть народным языком, то есть, может ли билингв (индивид) владеть вторым языком в совершенстве?

До недавнего времени считали, что владеть в совершенстве неродным языком невозможно, а если такое явление и наблюдается, то встречается оно нечасто. Степень совершенства владения вторым языком может быть различной. Во всяком случае, абсолютно одинаковое знание языков наблюдается очень редко.

Вопреки таким убеждениям, жизнь доказывает другое – овладеть неродным языком вполне возможно. Но одно дело просто овладеть языком в совершенстве, совершенно другое – создать на нем художественное произведение. Поэтому нужно ставить знак разграничения между индивидом, владеющий неродным языком как своим, и индивидом, владеющим неродным языком и создающим на нем художественные произведения. Здесь нужно не просто владение языком, но его творческое постижение. Важно разграничение общего билингвизма от писательского билингвизма. Их отличие состоит в том, что общий билингвизм – явление закономерное, необходимое, а писательский билингвизм – творческая возможность отдельного индивида.

Творчество Айтматова доказывает, что именно знание обоих языков – кыргызского и русского - способствует созданию высокохудожественных произведений «айтматовского» типа, отличающихся национальным колоритом и постановкой общечеловеческих проблем. Именно знание обоих языков, их соединение составляет специфику творчества, и это отражается прежде всего в художественной особенности его произведений. Присутствие национальных языков единиц (тюркизмов), особенности их включения в ткань художественного текста играет особую роль. Исследование тюркизмов как одного из средств художественной выразительности в произведениях Айтматова представляет специальный интерес.

Важно выявить наличие тюркизмов, их характер, причину их присутствия, приемы включения в художественное произведение. Для исследования творчества Айтматова как писателя билингва выбраны пять

произведений, повести «Первый учитель», «Лицом к лицу», «Белый пароход» и романы «Буранный полустанок» («И дольше века длится день»), «Плаха», а также публицистические статьи и выступления. Чтобы показать эволюцию творчества Айтматова как писателя-билингва, который посредством тюркизма выражает национальный характер нужно провести анализ каждого произведения отдельно. Только такое рассмотрение дает возможность узнать, как совершенствовался метод писателя.

Такой подход требует рассмотрения тюркизмов в соответствующем окружении, т.е. в тексте, с учетом особенностей, задач художественных произведений в целом. Поскольку использование тюркизмов в творчестве Айтматова связано с проблемой писателя-билингва и билингвизма, то нужно сначала рассмотреть проблемы билингвизма. После необходимо выявлять роль тюркизмов как компонент выражения национального своеобразия, национального характера в произведениях Айтматова.

Приступая к рассмотрению проблем билингвизма, нужно отметить, что спорным является толкование самого термина «билингвизм», что связано с разными аспектами его изучения. Термин «билингвизма нередко не совпадает или обозначает неоднородные явления: то их понимают как явления приблизительно одинакового владения двумя (или несколькими) языками, то они употребляются для обозначения наличия двух (или более) языков на какой-нибудь одной территории. Здесь представлено два подхода: 1) от индивида (одинаковый уровень владения двумя языками) и 2) от коллектива (наличие на одной территории двух языков).

В словаре лингвистических терминов» О. С. Ахмановой сохраняется первый подход, Ю. Д. Дешериев при определении билингвизма соединяет индивидуальный и коллективный подход, а В. А. Аврорин считает необходимым различать два типа билингвизма: полный и частичный. Трактовка билингвизма только как полного билингвизма характерна и для американских исследователей, у которых сам термин «билингвизм» подразумевает такое владение двумя языками, когда трудно определить, какой из двух языков исконно родной для билингва (Муратова, Ж. Марузо). Примером определения с ориентацией на коллектив может быть определение социолингвистического плана, предложенное А. Д. Швейцером: «сосуществование двух языков в рамках одного и того же речевого коллектива, использующего эти языки в соответствующих коммуникативных сферах в зависимости от социальной ситуации и других параметров коммуникативного акта» (Швейцер, с. 26). Есть много работ, так или иначе отражающих проблему двуязычия (3-7).

Таким образом, билингвизм определяется как знание в совершенстве исконного родного и второго языка, как пользование двумя языками как полноценными, как одинаковое владение двумя языками, как умение пользоваться вторым языком в разных сферах общения. Все эти определения билингвизма правомерны и ориентированы на индивида-носителя билингвизма.

Использованные источники:

1. Строилов Ю.Б. Современное общественное развитие и проблемы двуязычия. Проблемы двуязычия и многоязычия. - М., 1961.
2. Швецер А.Д. Социолингвистические основы теории перевода. Вопросы языкознания. – М., 1985, №5.
3. Сабирова В.К. Этническая идентификация человека как потребность в принадлежности к социальной группе на постсоветском этапе развития общества. Ученые записки РГСУ, №2, 2014, с. 46-50.
4. Сабирова В.К., Эрназарова Г.Б. Признаки этноидентичности в поэзии кыргызского зарубежья. // «Экономика и социум», 2016, № 6-2 (25). С. 541-547.
5. Sabirova V.K., Abdumomunova B.A., Abdykadyrova S.R., Ernazarova G.B. The phenomenon of kyrgyz literature in abroad: Ratio Of Metropolis And Diaspora Spheres. // «Экономика и социум», 2016, № 2 (21). С. 8-11.
6. Сабирова В.К., Асанова Д.А., Абытова Г.З., Бисерова А.Х., Исакова Д.К., Мамасалиева Г.Э., Эрназарова Г.Б. К вопросу перспективах изучения концепций этноидентичности. // «Теория и практика современной науки», 2016, № 7 (13). С. 255-258.
7. Сабирова В.К., Пинназарова Э. Культурные взаимосвязи в процессе самоопределения стран ЦА. // «Теория и практика современной науки», 2016. № 5 (11). С. 854-858.
8. Юдахин А.П. Билингвизм и проблемы связи языка и мышления. Теоретические проблемы социальной лингвистики. – М., 1981.

УДК 003.316.3/.4

Килиджан С.
магистратура 1 курса
направление «Социальная работа»
факультет «Управления и психологии»
Гудакова Л. В., к.э.н.
доцент
кафедра социальной работы, психологии
и педагогики высшего образования
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ СТАЦИОНАРНОЙ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

Статья посвящена исследованию проблем управления и организации ухода за людьми пожилого возраста. В статье проанализированы основные факторы успешного функционирования дома – интерната для пожилых и инвалидов в Апшеронском районе.

Ключевые слова: управление, организация, дом престарелых, социальная работа, социальная защита, стационарная форма социального обслуживания.

The article investigates managerial and organizational problems of care for the elderly. On the base of the interview with the director of boarding house for the elderly and disabled persons in Apsheronsk district, principal factors of nursing homes' successful functioning have been analyzed.

Key words: management, organization, nursing home, social work, social safety, stationary form of social services

Пожилое население Российской Федерации стремительно растет с 1980-х годов. По международным критериям, население считается старым, если доля в нем людей в возрасте 65 лет и старше превышает 7%. По данным Росстата на 2010 г., почти каждый восьмой россиянин, то есть 12,9% жителей страны, находился в возрасте 65 лет и старше [1]. Как отмечал бывший заместитель министра труда и социальной защиты Алексей Вовченко, по состоянию на 1 января 2013 года почти каждый пятый житель России, а это 33,1 миллиона человек, находился в возрасте старше трудоспособного. За прошедшие 10 лет численность населения старше трудоспособного возраста выросла на 3 миллиона человек. Все вышесказанное означает, что число потенциальных постояльцев домов престарелых так же может являться высоким, если еще учитывать то, что четверть пожилых людей в России проживают в одиночестве.

К началу 2015 года в системе стационарных учреждений социального обслуживания пожилых граждан насчитывалось более тысячи трехсот домов-интернатов, геронтологических центров, специальных домов для пожилых. Социальные услуги в них получили свыше 247 тысяч пожилых людей [2]. Конечно, если учитывать то, что это число исходит из общей численности пожилого населения, то это не так много и можно сделать вывод, что стационарная форма социального обслуживания не популярна в нашей стране. Более того, в последнее время прослеживается тенденция перехода к нестационарным формам обслуживания населения в государственной политике, что подчеркнул президент России Владимир Путин на заседании президиума Государственного совета «О развитии системы социальной защиты граждан пожилого возраста». По его глубокому убеждению для пожилых людей более важно получать постоянную и качественную медицинскую помощь, эффективную соцподдержку, в том числе и на дому: «Здесь главное – забота, милосердие, внимание. Нужно привлекать к этой работе и волонтёров, поддерживать приёмные семьи, которые берут под опеку пожилых и инвалидов, активно развивать нестационарные формы социального обслуживания. В нашем обществе уже давно есть запрос на новую, современную политику в отношении людей старшего возраста» [3]. Развитие этой формы социального обслуживания действительно приоритетно для нашей страны, ведь здесь еще крепки семейные узы и связь поколений, что затрудняет допущение возможности помещения пожилых в дома престарелых, по сравнению с зарубежными странами. Так же вводится такое понятие как «третий возраст» в России,

который характеризует людей пожилого возраста как активных, способных работать, заниматься спортом и вообще вести активную жизнь. Политика нацелена именно на такую категорию.

По данным Росстата, на 1 января 2014 года очередь на получение социальных услуг в стационарных условиях составляла 16,6 тыс. человек (6,7% от числа получивших соцуслуги в стационарах в 2013-м), из них 13,5 тыс. ожидают места в психоневрологическом интернате. По мнению Алексея Сиднева, социального предпринимателя, основного владельца и гендиректора Senior Group, объединяющего пять пансионатов в Московской области, это только официальные данные, искусственно занижаемые местными властями: « Реальная потребность в несколько раз выше, а значит, и рынку частных пансионатов для пожилых есть куда расти» [4]. Вопрос организации и управления стационарной формы социального обслуживания населения остается острым. Небольшая популярность данной формы социального обслуживания, в сравнении с другими, не уменьшает ответственности за достойную организацию содержания пожилого населения, волей или неволей попавшего в подобные учреждения. Необходимо принимать меры по усовершенствованию и систематизации организационного и управленческого аспекта, для того, чтобы не возникало случаев неудовлетворительного питания, непрофессионального социального обслуживания и унизительного отношения к старикам, а так же характерного для таких заведений запаха. Общеизвестно, что в таких учреждениях есть серьезные проблемы, которые носят разноплановый характер и затрагивают почти все стороны жизни стариков. Неудачные примеры Якутского государственного дома престарелых, частного дома сестринского ухода «Забота», о котором написала в своем докладе уполномоченный по правам человека в Пермском крае Татьяна Марголина. Она отметила, что жители многоэтажного дома (в котором и располагался этот приют) наблюдали факты грубого обращения персонала с подопечными и постоянно слышали крики о помощи»[5]. Также частный дом престарелых «Сказка» в Петушинском районе Владимирской области тому подтверждение. В начале августа «Первый канал» сообщил о том, что во Владимирской области правоохранительные органы закрыли частный дом "Сказка", в котором без подобающего ухода находились два десятка пенсионеров, семеро из которых скончались.

В данной статье будет проведен анализ интервью директора государственного бюджетного учреждения социального обслуживания Краснодарского края «Нефтегорский дом-интернат для престарелых и инвалидов». Данное учреждение находится в Апшеронском районе и функционирует уже 16 лет. Этот дом престарелых имеет огромный опыт, является государственным и не славится негативными отзывами. Сразу стоит подчеркнуть, что после интервью директор Качканьян Галина Валентиновна провела экскурсию, показав все комнаты и подробно описав обязанности обслуживающего персонала. Целью интервью было получение

представления о функционировании учреждения.

Общее количество койко-мест в этом доме – 30. Здесь проживают граждане пожилого возраста (мужчины старше 60 лет и женщины старше 55 лет) а также инвалиды 1 и 2 групп (старше 18 лет), частично или полностью утратившие способность к самообслуживанию и нуждающиеся в постоянном постороннем уходе. Деятельность этого учреждения направлена на реализацию государственной политики в области социального обслуживания, выполнение государственного задания, утвержденного министерством социального развития и семейной политики Краснодарского края, осуществление контроля за своевременным и качественным предоставлением государственной услуги.

Прежде всего, стоило начать с главного вопроса: причины попадания пожилых людей в дома престарелых, в частности в Нефтегорский дом. Отвечая на этот вопрос, Галина Валентиновна отметила неспособность к самообслуживанию: «Основной причиной для помещения является не отсутствие жилья, как это было раньше. Сейчас основной критерий помещения в дом-интернат – отсутствие способности к самообслуживанию. Человек может иметь квартиру, но не может сам себе подать стакан воды. Родственники есть у 70 % стариков, но ведь юридически родственниками являются только дети. Муж и жена – это не родственники. Ведь действительно так, не улыбайтесь. Может быть три, пять жен. Когда человек попадает в дом-интернат, он может подать в суд только на детей. Что касается супружеских связей, то даже если законный брак есть, жены или мужья не обязаны досматривать друг друга. Юридических требований никаких нет, только моральные. А вот насчет детей по-другому. Проживая здесь, подопечные могут подать в суд на них для материальной компенсации. Хотя у нас таких случаев не было». Учитывая общие сведения, зафиксированные в различных источниках, основной причиной является именно эта, но факт нежелания родственников, вне зависимости от юридических установок, ухаживать за пожилыми людьми вследствие утраты их способности к самообслуживанию умалчивается, хотя имеет место в большинстве случаев. Кроме этого, существуют и другие причины, по которым у родственников действительно нет возможности ухаживать за стариками. Об этом также говорит Галина Валентиновна: «Часто, выезжая на место, управление социальной защиты сталкивается с тем, что вся семья подопечного не в состоянии оказать помощь. Бабушке 80 лет, а её дочери уже 60, у той уже свои дети и внуки, и сама она болеет. Там они определяют, что дочка или сын не могут досматривать подопечного».

Далее, отвечая на вопрос о проблемах, с которыми сталкивается учреждение в период адаптации пожилых людей, директор отмечает, что это очень важный и сложный период, который занимает два-три месяца: «Я всегда говорю, что этот период схож с пересадкой деревьев, если говорить образно. Не все деревья принимаются, но ведь так и здесь: не все пожилые люди привыкают. Первые два-три месяца они должны «переболеть». Будет

привыкание, ведь одно дело приехать в санаторий на три недели, попринимать процедуры и обратно домой, а сюда они поступают на постоянное проживание из своих семей. Вот сегодня буквально был конфликт между двумя проживающими. Одному дедушке не понравилось то, что другой его разбудил, хотя живут они в одной комнате уже три года, но ведь у каждого свои причуды, и конфликты все равно возникают. Мы имеем дело с пожилыми людьми, у которых растрепанная нервная система и большой жизненный опыт. Приходит каждый и говорит: “А я енто дома вот так делал, а вы тут все по-другому делаете, неправильно”. Не только нас, но еще и друг друга учат с удовольствием». О строгости и серьезности подхода к адаптации пожилых людей можно судить, опираясь на тот факт, что здесь существует определённая система, при которой в первую неделю после попадания в дом-интернат пожилой человек находится в отдельной комнате на время, по словам директора, «карантина». Он обеспечивается всеми необходимыми условиями с отдельной душевой комнатой, 5-разовым питанием, и даже отдельным выходом на улицу. Все это сделано для того, чтобы обследовать подопечного на наличие разных заболеваний, инфекций и в дополнение к этому для привыкания к новым условиям, после чего легче адаптироваться среди остальных стариков.

Кроме этого, привыкание к строго установленному распорядку дня так же является проблемой. Например, в Апшеронском комплексном центре социального обслуживания строгий распорядок дня, предусматривающий подъем, сбор, прием пищи, тихий час, прием процедур, измерение давления. Вначале старикам сложно переключиться, ведь здесь они постоянно под прицелом обслуживающего персонала, в то время как дома они привыкают делать то, что сами считают нужным. Хотя, со временем все становится на свои места, и жизнь по расписанию уже не составляет труда.

Далее затронут вопрос бюджетных и внебюджетных средств финансирования, что является определяющим критерием в организации подобных учреждений. Как известно, тема финансирования стала камнем преткновения в случае с Якутским домом престарелых. Отвечая, Галина Валентиновна пояснила, каким образом распределяются средства и на что они идут, заявив, что своей бухгалтерии у них нет. Она находится в Апшеронске, является централизованной и обслуживает несколько учреждений. В частности, Качканьян Г.В. рассказала, что бюджетные средства направляются для покрытия расходов на питание и коммунальные услуги, а внебюджетными средствами являются 75 % от среднедушевого дохода, отмечая, что подсобного хозяйства нет: «Т.к. у нас очень маленькое учреждение, то у нас нет подсобного хозяйства, а в больших домах-интернатах есть разные цехи, теплицы и т.п. У нас они могут где-то дворик подмести, грядочку вскопать, укропчик посадить, цветы. Но все это согласно медицинским показателям, индивидуально». Продолжая мысль по поводу внебюджетных средств, она отмечает, что 25 % от пенсии идет в руки старикам. Эти деньги приносит почтальон 5 числа ежемесячно: «Грубо

говоря, если пенсия 10 тысяч, то они получают 2500 тысячи на руки и вправе распоряжаться ими как угодно. Покупают продукты, если им чего-то не хватает, магазины в шаговой доступности. У нас в столовой есть специальный холодильник, в котором все продукты, которые покупают старики, промаркированы и упакованы». Следовательно, после ужина и до завтрака старики не голодают, т.к. кроме того, что они вечером получают кефир и печенье, они также могут покупать продукты, которых им недостает. Например, в психоневрологическом интернате для пожилых и инвалидов в станице Нефтяной 25 % получает опекунский совет. Подопечные эти деньги в руки не получают, по понятным причинам. Опекунами недееспособных лиц, которым до помещения в дом-интернат органами опеки и попечительства не назначались опекуны из числа физических лиц, а также тех, которые лишились опекунов в период нахождения на гособеспечении, являются дома-интернаты. В этом случае выплата пенсий производится органом соцзащиты, на территории которого находится дом-интернат, путем зачисления на депозитный счет учреждения. Размер ежемесячной платы за предоставление социальных услуг в Нефтегорском доме-интернате для участников и инвалидов ВОВ, получающих два вида пенсии (по возрасту и по инвалидности) рассчитывается на основе тарифов на социальные услуги и не может превышать 25 % среднедушевого дохода.

Как можно заметить, выделение и распределение средств является четко фиксированным, а предоставленное для ознакомления меню, включающее в себя разнообразный рацион, с учетом медицинских показателей, лишний раз подтверждает то, что государственного финансирования (Нефтегорский ДИПИ получается средства из краевого бюджета) и 75 % вполне хватает на обеспечение достойного проживания. В итоге, можно сделать вывод, что дело не в недостаточном финансировании, а в грамотном распределении средств. Все государственные дома престарелых обеспечиваются одинаково и процент от среднедушевого дохода также одинаков. Дальнейшее распоряжение ими лежит на плечах руководителей данных учреждений, которые, опираясь на профессионализм и моральные качества, сами решают в какое русло пустить эти деньги, чтобы потом не возникали жалобы на голод и холод. Продолжая раскрывать тему организации питания, был задан вопрос о том, каким образом она осуществляется. Директор пояснила, что учреждение давно ушло от самостоятельного обеспечения: «Что касается организации питания, то мы заключаем договор с ГАУ ЦОП (государственное автономное учреждение Краснодарского края «Центр по организации питания учреждений социальной защиты населения»). Это учреждение тоже централизованное, оно находится в станице Нефтяной и обслуживает несколько заведений. Раньше мы организовывали питание сами, у нас был пищевой блок, но мы ушли от этого. Сейчас к нам приезжают стабильно три раза в день, привозят все что нужно, и это намного облегчает процесс». Вообще, в учреждениях

данного типа также существует проблема, которая носит системный характер и пока решается с трудом. Речь идет об уходе за малоподвижными и лежачими стариками и инвалидами. Вновь упоминая пример Якутского дома престарелых, в котором старики данной категории лишались возможности приема пищи после ужина т.к. не могли самостоятельно обеспечить себя едой, был задан вопрос о системе ухода за такой категорией пожилых людей. Галина Валентиновна сказала, что для того, чтобы содержать таких стариков требуется специальное оборудованное отделение милосердия: «У нас раньше было такое отделение, но сейчас его нет, поэтому у нас малоподвижных или лежачих стариков нет. В других домах-интернатах такие отделения есть, там уже уход носит другой характер и требует усиленной работы. Сразу скажу, что сиделок у нас нет. У нас есть врач, медицинская сестра без права сна, она находится все время на дежурстве, санитарочки палатные и санитарочки коридорные, но сиделок как таковых нет, потому что, еще раз повторюсь, у нас нет отдела милосердия». Что касается медицинского обслуживания, то здесь нужно отметить серьезный подход к оснащению медицинской комнаты, в которой мало того, что все чисто и опрятно, но есть и все необходимые приборы для ухода за стариками, специальный холодильник для лекарств, в котором соблюдены все необходимые правила хранения.

Так же необходимо было выяснить, как организуется досуг пожилых людей в таком учреждении. Почти круглосуточное нахождение в замкнутом пространстве и проживание с одним и тем же контингентом без какой-либо активной деятельности может негативно сказываться на самочувствии, настроении и мозговой активности стариков. Сохранение этих трех компонентов является необходимым, для того, чтобы у них не складывалось негативное ощущение, что они попадают либо в больницу, либо в то помещение, где обречены доживать свои дни. Организация жизни и управление таким учреждением, в лице директора, должны создать домашнюю обстановку, в которой бы старики получали возможность заниматься тем, что им нравится и тем, чем они занимались до попадания туда. Для этого существуют различные виды терапий: трудовая, арт – терапия и прочие. В Нефтегорском доме-интернате существуют два вида: «Трудовая терапия применяется по показаниям медика. Сейчас на каждого проживающего разработана индивидуальная карта реабилитации. В ней расписаны заболевания, и в связи с ними медики уже дают разрешение на соответствующий вид трудовой терапии. Но в основном это работа в огороде». Кроме этого, здесь ежемесячно проводятся различные концерты, приезжают волонтеры. Сами подопечные занимаются рукоделием, а их работы выставляются на общий стенд и демонстрируются всем гостям, посещающим ДИПИ. Дом-интернат располагает своим автобусом, который вывозит подопечных на природу, в Апшеронский музей, храмы, даже в Краснодар. Например, День социального работника, День пожилого человека, День инвалида и все последующие праздники не проходят без

праздничных мероприятий или выездов.

Директор Апшеронского комплексного центра социального обслуживания населения, высказываясь о перспективах развития, говорит: «Я думаю, что именно у стационарной формы социального обслуживания будет рост, учитывая, что многие пожилые люди выражают желание жить отдельно от детей, чтобы за ними ухаживали. Они хотят, чтобы это было не общежитие, а именно дом для проживания, где бы у них была своя комната на несколько человек. Многие бы жили в таких заведениях, чтобы их внуки и дети навещали, чтобы они могли иметь возможность пойти к ним. Стоит взять во внимание то, что в таких заведениях живут люди определённого возраста, у них общие интересы, общая молодость, формат жизни одинаков. Для них интереснее жить среди своих».

В заключение стоит отметить, что пример, описанный выше, является положительным. Этот вывод следует не только со слов директора, но и подтвержден наглядной экскурсией, в ходе которой были продемонстрированы все соответствующие документы, и произошло знакомство с подопечными. Ответ бабушки на вопрос об удовлетворении местонахождением здесь говорит сам за себя: «Дела у меня хорошо, у меня порядок. Везде чистота, никогда грязно не бывает, поняли? Я очень люблю порядок, чистоту, никогда тут грязно не бывает».

Таким образом, тема качества жизни пожилых людей в стационарах включает в себя две концепции: содержание подопечных, которое зависит от материально-технической базы, финансирования, обеспечения безопасных условий проживания, и собственно уход, который целиком и полностью зависит от профессиональных и личностных качеств медицинского персонала. Необходимо уделять пристальное внимание функционированию домов престарелых, поступлению денежных средств на обеспечение ухода и проживания подопечных, контролированию распределения этих средств. При выборе управленческого и обслуживающего персонала нужно учитывать не только профессионализм, но и личностные качества, которые являются определяющим фактором для социального работника и вообще для человека, который решает связать свою жизнь с помощью людям. Для того чтобы грамотно организовывать деятельность и управлять такими учреждениями, нужно обладать такими качествами, как эмпатия, аттракция, гуманность, терпимость и тактичность[6]. Проблемы носят системный характер. Учитывая их, встает вопрос о перспективе развития такой формы социального обслуживания. На него никогда не будет однозначного ответа, особенно среди граждан нашей страны. Мнения разнятся, и, кажется, что глубоко укоренившийся образ обветшалого здания, где старики доживают свой век с минимальным уходом, не даст возможности посмотреть на эту ситуацию с другой стороны. Для того чтобы избавиться от такого, на самом деле имеющего места быть, мнения, необходимо изменение идеологии домов-интернатов, чтобы в итоге в центре внимания был именно пожилой человек, с его интересами и нуждами.

Использованные источники:
7. Проблема старения населения в России URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2012/0511/analit03.php (дата обращения: 22.10.16)
8. Волчок Н. Попросят проявить сознательность // Социальная защита. – 2016. – № 7.С. 54-57.
9. Заседание президиума Госсовета по вопросам развития системы социальной защиты пожилых людей URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/46397 (дата обращения:23.11.2016)
10.Пастушин А. Дома для пожилых. // РБК. – 2015. № 9. С. 51-55.
11.Понятовская О. Условия проживания и уход // Социальная защита. – 2016. – № 7. С. 44-47.
12.Гудакова Л.В.Клещевникова А.И. Нравственность и гуманизм в управлении – Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум» №1(20) 2016 г. стр.1-5

Киреева Ю. Г.
студент 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е. В.
научный руководитель , старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

АВТОСТРАХОВАНИЕ В РОССИИ

Автострахование — это весьма популярный и стремительно развивающийся вид страхования в России. На сегодняшний день автострахование - огромное преимущество для владельцев автотранспортных средств, которое не вызывает ни малейших сомнений.

Автострахование в России не отличается особой прибыльностью. Убытки терпят даже крупные игроки рынка, что отрицательно сказывается на общей инвестиционной привлекательности в целом. В чем же заключаются основные проблемы страхования ответственности владельцев автомобилей?

Капитал российских страховщиков не соответствует уровню принимаемых рисков, а сам сектор автострахования непрозрачен. Но эти недостатки можно устранить путем усиления внутреннего контроля в страховых компаниях, а также предоставления ежедневной отчетности контролирующим органам (а не ежеквартальной, как сейчас), более подробном раскрытии информации о деятельности. Это способствовало бы проникновению страхования во все отрасли экономики и расширению страхового рынка в целом.

Сегменту автострахования есть куда развиваться – сейчас объем

страховых премий достиг докризисных показателей, но большинство страховых компаний терпят убытки, что связано с высоким давлением посредников и затратностью на привлечение новых клиентов. По оценкам аналитиков, прошедший год вряд ли будет прибыльным в данном сегменте.

Сегодня существует достаточно широкий спектр продуктов страхования автомобилей, и самыми распространенными их видами являются ОСАГО и КАСКО.

Полис обязательного страхования автогражданской ответственности необходим каждому владельцу машины. Данное условие эксплуатации автомобиля прописано в текущем законодательстве. Полис ОСАГО призван компенсировать ущерб, который водитель может нанести другому участнику дорожного движения. От надежности выбранной компании, которой вы доверите страхование своей ответственности, будет зависеть объем и своевременность выплат.

Застраховать автомобиль по каско — решение для тех, кто особенно ценит свою безопасность. В отличие от ОСАГО, страховка каско способна защитить машину от кражи и других видов ущерба. Мы предлагаем своим клиентам не только стабильную защиту машины в рамках каско, но и восстановление стекол, фар и деталей кузова без обязательного наличия справки из ГИБДД. Кроме того, решая застраховать автомобиль, вы сможете рассчитывать на покрытие расходов, связанных с его эвакуацией с места аварии.

В современных условиях в некоторых регионах России неожиданно образовался дефицит полисов автострахования ОСАГО. Автоинструкторы утверждают, что практически все страховые компании отказывают автовладельцам, заявляя, что у них кончились бланки. Более того, многие страховые организации вообще уходят с рынка или просто закрывают свои филиалы из-за убыточности. Возможно, головные компании ограничивают бланки ОСАГО, чтобы строже контролировать региональные филиалы.

Но по данному вопросу есть и другое мнение экспертов. Страховщики ждут, когда повысится территориальный коэффициент, который применяется для расчета стоимости ОСАГО.

Действительно, недавно Центральный Банк России предложил изменить региональные коэффициенты при расчете цены полиса для автовладельцев. Но когда данные изменения начнут действовать пока не известно.

Недавно была выдвинута идея о внесении изменения в Закон об ОСАГО с целью объединения в одном договоре двух видов страхования: КАСКО и ОСАГО. Возможно такое объединение позволило бы страховщикам сэкономить на оформлении документов и сделать эти виды страхования более востребованными водителями - покупая обязательный полис ОСАГО, водитель сразу будет иметь возможность застраховать и свой автомобиль по КАСКО. Но вероятность реализации идеи объединения КАСКО и ОСАГО в настоящее время очень мала. Стоит признать, что эта

идея очень сырая и непродуманная - в случае реализации она может принести больше проблем автовладельцам, чем пользы. Например, вполне возможны ситуации, когда страховые агенты будут убеждать водителя в обязательной необходимости покупать полис КАСКО вместе с ОСАГО.

Использованные источники:

1. Никушина А.Е., Бенько Е.В. Трудности и перспективы развития страхового дела в РФ В сборнике: Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях сборник статей международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 50-52.

Киреева Ю. Г.
студент 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Глушенкова Т. С.
студент 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Цыганова Е. А.
студент 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

РАСЧЁТЫ ПО ПЛАСТИКОВЫМ КАРТАМ

Расчеты с использованием платежных карт относятся к безналичным расчетам с покупателями. Процесс продажи товаров, работ, услуг при оплате с помощью платежных пластиковых карт называется эквайрингом.

Начиная с 2012 года доля операций с помощью пластиковых карт на российском рынке стала превышать долю операций с наличными, причем год от года соотношение все больше склоняется в сторону первых. Только за первый квартал 2016 года, согласно статистике национальной платежной системы, произведено около 2,7 миллиарда операций по оплате товаров и услуг с помощью платежных карт. При этом за тот же первый квартал банки эмитировали более 240 тысяч карт (расчетных и кредитных). Соответственно постоянно растет и количество организаций, установивших у себя оборудование для безналичного расчета по банковским картам, тем более что с 2015 года предприятия начали штрафовать за отказ принимать безналичный расчет.

Применение пластиковых карт в расчетах позволяет не только автоматизировать расчетные операции, их учет, но и привлечь на банковские счета дополнительные ресурсы, обеспечить новые доходы для банка и гарантировать клиентам высокий уровень безопасности в расчетах.

Основным преимуществом, которым обладает пластиковая карта, безусловно, является беспрепятственная, практически круглосуточная возможность доступа к собственным финансовым средствам. Кроме того, подобный сервис позволяет контролировать движение этих средств

непосредственно в реальном времени из любой точки, имеющей связь с Интернетом.

Рассмотри и другие преимущества расчётов по банковским картам.

1. Пластиковая карта при возникновении факта утери или хищения позволит держателю блокировать ее использование, тем самым обеспечивая сохранность наличествующих финансов. Далее любой банк всегда восстановит украденную либо нечаянно потерянную персональную пластиковую карту. Сама банковская пластиковая карта защищена многочисленными современными защитными свойствами от банальных подделок. Это серьезные преимущества пластиковых карт над наличностью.

2. Банковские карты идеальны для совершения покупок по почте, телефону или через Интернет.

3. Использование наличных денег ограничено пределами государства их выпустившего. Средства находящиеся на счете банковской карты доступны практически в любой точке мира и при совершении покупки или снятии наличных автоматически пересчитываются платежной системой в валюту платежа. При наличии источников дохода в разных валютах имеет смысл выпустить карты в разных валютах и в результате дополнительно снизить издержки на конвертации.

4. Оплата покупки картой - это фактически ваше поручение банку оплатить товар с вашего счета. В случае если услуга не оказана, либо товар оказался не качественным имеется возможность отменить оплату в магазине, а при не обоснованном отказе произвести возврат, опротестовать платеж и все-таки вернуть средства обратно на карту. В этом случае в разбор инцидента может включиться банк-эмитент карты и отстоять ваши интересы при обоснованности претензий.

5. Платежные системы Visa, MasterCard, American Express, Diners Club имеют системы лояльности, направленные на привлечение держателей карт к безналичной оплате покупок картами. Многие банки также поддерживают собственные дисконтные системы, привлекающие держателей карт банков в торгово-сервисные предприятия, заключившие договора эквайринга (приема карт к оплате) с теми же банками. Реализация подобных проектов позволяет банкам увеличивать торговый оборот предприятий, за счет своих клиентов.

Однако существуют и некоторые огорчительные недостатки пластиковых карт.

1. Приём платежей. Данная операция с пластиковыми картами, на сегодняшний день, все еще не является повсеместной. И если практически все торговые точки развитых стран безоговорочно принимают современные пластиковые карты, то страны, стоящие в своем развитии экономики на ступеньку ниже, ограничивают использование карт только крупными супермаркетами. Про государства постсоветского пространства говорить уже не приходится. Подобные недостатки пластиковых карт довольно ощутимы.

2. Даже при нынешнем совершенстве систем обеспечения безопасности современных пластиковых карт определенно существует и наличествует вероятность мошенничества. Это относится и к банкоматам (при получении наличности), и к процессам оплаты товаров либо требуемых услуг в сомнительных точках. Особенно развита система мошенничества при расчетах в Интернете. Поэтому необходимо быть предельно бдительными. И подобные недостатки пластиковых карт вас не коснутся.

3. Для некоторой части держателей карт оговоренные лимиты возможной выдачи наличности (дневные либо разовые и так далее) являются достаточно неприятным моментом в использовании современных пластиковых карт.

Привлекательность банковских карт определяется удобством их использования, значительным уровнем защищенности средств, хранящихся на карточном счете в банке (особенно смарт-карты), возможностью проверить каждую операцию, обратившись в банк, а также другими достоинствами: возможность получения скидок, кредита банка и т.д.

Для банков привлекательность карточного бизнеса связана с привлечением ресурсов, сокращением объема наличных денег и, главное, с получением дополнительных доходов.

УДК 338.2

Кириллова Е.А.
студент 1 курса магистратура
факультет «Экономики и права»
ОЧУВО «Международный Инновационный Университет»
Россия, г. Сочи

ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ) В ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассмотрены нормативные акты, показаны этапы организации, особенности налогообложения, даны рекомендации по финансовому учету доходов и расходов от приносящей доход деятельности в государственных бюджетных учреждениях здравоохранения.

Предпринимательская деятельность, бухучет, здравоохранение, бюджетные учреждения, налогообложение

ORGANIZATION AND CHARACTERISTICS OF BUSINESS ACTIVITY (PAID MEDICAL SERVICES) IN STATE BUDGETARY HEALTH INSTITUTIONS.

In this article normative acts are considered, stages of the taxation organization and its specific characteristics are shown, also some recommendations for financial accounting of income and expenses from income-generating activities in state budgetary health institutions were given.

business activity, accounting, health care, budgetary institutions, taxation

Известно, что проблема финансирования здравоохранения актуальна всегда, особенно в современных условиях глобального финансово-экономического кризиса и, одновременно, экономических и политических санкций со стороны США и ЕЭС. Правительство РФ работает над решением этой жизненно важной для социального государства проблемы, принимая новые законы и модели финансирования здравоохранения, такие как переход на систему Обязательного Медицинского Страхования (ОМС), проекты по Модернизации и оказание Высокотехнологичной медицинской помощи.

Бюджетные медучреждения финансируются из бюджета субъекта РФ, в рамках целевых программ, в виде субсидий на выполнение гос. задания, а так же в рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования. Однако, этого не достаточно, чтобы российская медицина вышла на качественно новый уровень развития.

Одним из решений проблемы недостатка финансирования в здравоохранении является Разрешение на предоставление платных медицинских услуг населению государственным бюджетным медицинским учреждениям (медицинские услуги, относящиеся к основным видам деятельности, но не входящие в тарифное соглашение).

Доходы, полученные от предпринимательской деятельности, позволяют решить бюджетному медучреждению многие вопросы, связанные с улучшением условий труда персонала, повышением его квалификации, а так же своевременно реставрировать и модернизировать объекты основных средств и т.д..

Постановление Правительства РФ от 4 октября 2012г. №1006 г. Москва «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» в соответствии с лицензией регулирует организацию платных медицинских услуг в учреждениях здравоохранения. Но Правила эти интегрированы, т.к. под их юрисдикцию подпадают все медицинские организации, независимо от их формы собственности, осуществляющие в качестве основного (уставного) вида деятельности медицинскую деятельность на основании лицензии, не только лечебно-профилактическую, но и научно-исследовательскую: институты, медицинские образовательные учреждения высшего профессионального образования. Для координирования порядка оказания государственными медицинскими учреждениями субъекта РФ платных услуг органы власти субъектов РФ разрабатывают более детальные и подробные нормативные акты. В частности, для государственных бюджетных, автономных и казенных медицинских учреждений г. Ростова-на-Дону Министерством здравоохранения РО разработан Приказ от 16.01.2013г. №28 «Об утверждении Порядков». Так же на основании Приказа Министерства здравоохранения Ростовской области от 16.01.2013г. «О ценообразовании платных услуг» формируются цены на платные медицинские услуги.

Прейскуранты на платные услуги, предоставляемые государственными бюджетными учреждениями здравоохранения, разрабатываются в виде калькуляции, утверждаются руководителями учреждений и согласовываются с Минздравом соответствующего субъекта РФ.

Медицинские услуги на платной основе оказываются сторонним организациям (юридическим лицам на договорной основе) и населению (физическим лицам, так же - на договорной основе) при соблюдении следующих условий:

- разрешение на предоставление платных медицинских услуг, выдаваемое комиссией, находящейся при Минздраве соответствующего субъекта РФ, которое в дальнейшем должно быть закреплено в учредительных документах, т.е. в уставе (положении) должны быть указаны виды разрешенной деятельности;
- лицензия на соответствующие работы, услуги, выданная Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения;
- лицевой счет в территориальных органах Федерального казначейства по учету средств от приносящей доход деятельности;
- медицинская услуга должна быть отражена в Перечне платных медицинских услуг, разработанных учреждением и утвержденных Минздравом соответствующего субъекта РФ;
- добровольное волеизъявление пациента получить медицинскую услугу за плату, даже если она может быть ему предоставлена на безвозмездной основе, так как включена в перечень видов медицинской помощи, предусмотренной Программой госгарантий;
- оформление гражданско-правового договора с пациентом или организацией.

Таким образом, осуществление мед. учреждениями платных услуг или приносящей доход деятельности является правомерным при исполнении вышеназванных условий.

Государственные медучреждения автоматически становятся плательщиками налога на прибыль и налога на добавленную стоимость, а так же всех предусмотренных налоговым законодательством налогов и сборов в доле финансирования от платных мед. услуг, поскольку наряду с уставной деятельностью они осуществляют предпринимательскую.

Исходя из этого, важнейшей задачей является организация учета доходов и расходов от приносящей доход деятельности. В Плане финансово-хозяйственной деятельности на соответствующий год в полном объеме учитываются доходы, полученные бюджетным учреждением от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, и отражаются в доходах соответствующего бюджета как доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности или как доходы от оказания платных услуг.

Медицинские учреждения, получающие средства за счет бюджета бюджетной системы Российской Федерации или получающие средства в

виде оплаты мед. услуг, оказываемых гражданам в рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования, а также получающие доходы от коммерческой деятельности, являются налогоплательщиками с позиции налогообложения прибыли.

Под доходами от коммерческой (предпринимательской) деятельности бюджетных учреждений понимаются доходы, получаемые от юридических и физических лиц в реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав.

Ведение раздельного учета доходов и расходов, полученных от целевого финансирования и от коммерческой деятельности - один из принципов налогового учета бюджетных учреждений.

Средства целевого финансирования, целевых поступлений на содержание бюджетных учреждений, на ведение уставной деятельности при расчете налоговой базы бюджетного мед. учреждения не включаются в доходы, а расходы - в расходы, производимые из выше названных средств.

Доходами, которые не учитываются при расчете налога на прибыль, являются средства целевого бюджетного финансирования, а доходами, формирующими налоговую базу налога на прибыль, являются доходы от коммерческой деятельности.

Таким образом, очень важно для бюджетного медучреждения отразить в учетной политике методику ведения раздельного учета доходов и расходов по этим видам деятельности.

Цель подобного учета – при формировании налоговой базы правильно определить доходы и расходы, которые достоверно отражают налогооблагаемую базу при формировании прибыли от коммерческой деятельности.

Во-первых, те расходы, которые фактически произведены в связи с коммерческой деятельностью, уменьшают налогооблагаемую базу. Из этого следует, что в зависимости от осуществляемых видов деятельности, приносящих коммерческие доходы, учреждению нужно закрепить в учетной политике выбранные способы учета расходов, связанных с коммерческой деятельностью, для целей налогообложения. Например:

- определить прямые и косвенные расходы;
- указать методы списания материалов и сырья при определении размера материальных расходов;
- предусмотреть порядок формирования стоимости при приобретении товаров;
- методы оценки при списании стоимости покупных товаров;
- порядок распределения прямых расходов на незавершенное производство и готовую продукцию (выполненные работы, оказанные услуги);
- порядок признания прочих и внереализационных расходов и т.д..

Затем, всегда имеют место общехозяйственные расходы, не относимые прямо к одному виду деятельности. Порядок раздельного учета расходов, относящихся и к деятельности, финансируемой из бюджета, и к

предпринимательской деятельности установлен Налоговым кодексом РФ. В нем приведен обширный перечень расходов, получающих финансирование за счет указанных источников, которые разделяются между коммерческой и некоммерческой деятельностью расчетным методом. К таким расходам, за счет двух источников, причисляются: расходы по оплате коммунальных услуг, услуг связи, транспортных расходов по обслуживанию административно-управленческого персонала, расходов по всем видам ремонта основных средств. Министерством финансов РФ установлено, что в тех случаях, если выделенными медучреждению бюджетными ассигнованиями предусмотрено финансовое обеспечение указанных Налоговым кодексом РФ расходов за счет двух источников, осуществляется пропорциональное отнесение перечисленных расходов на расходы бюджета и предпринимательской деятельности. Принятие таких расходов на уменьшение доходов, полученных от предпринимательской деятельности и средств целевого финансирования, в целях налогообложения, осуществляется пропорционально объему средств от предпринимательской деятельности, в общей сумме доходов (включая средства целевого финансирования). Внереализационные доходы, такие как доходы в виде банковских процентов по средствам, находящихся на расчетном, депозитном счетах; средства, полученные от сдачи имущества в аренду; курсовые разницы и т.д. не учитываются в общей сумме доходов для выше указанных целей.

Также для государственных бюджетных медицинских учреждений, занимающихся приносящей доход деятельностью предусмотрена льгота по уплате налога на добавленную стоимость, на основании п.2 ч.2, ст. 149 Налогового кодекса РФ (часть вторая), как государственным учреждениям здравоохранения, оказывающим медицинские услуги. Код льготы 1010211 - реализация медицинских услуг, оказываемых медицинскими организациями и учреждениями, за исключением косметических, ветеринарных, и санитарно-эпидемиологических услуг.

Итак, можно сделать вывод, что бюджетному медицинскому учреждению целесообразно правильно организовать предпринимательскую деятельность, грамотно построить раздельный учет доходов и расходов от приносящей доход деятельности и бюджетных средств. В свою очередь, доходы от предпринимательской деятельности дифференцировать по счетам бухгалтерского учета на доходы от платных медицинских услуг и на доходы от иной коммерческой деятельности. Все вышесказанное отразить в учетной политике учреждения. В итоге это позволит сократить налогооблагаемую базу, увеличит дополнительное финансирование бюджетного медицинского учреждения и позволит направить полученную прибыль от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности (после налогообложения) на укрепление материально-технической базы учреждения и другие уставные цели.

Использованные источники:
1. Налоговый Кодекс РФ. Части I и II: текст с изменениями и дополнениями на 20 ноября 2016г.// Москва: Эксмо, 2016. – 1392с.
2. Соснаускене О. И. Бюджетный учет. Организация и ведение // «Эксмо», 2012. 356с.;
3. Романова Д. А., Колесник Н. Ф. Особенности предпринимательской деятельности бюджетных учреждений // Молодой ученый. — 2014. — №2. — С. 544-546.
4. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы: Учебное пособие //М.:ГУ ВШЭ, 2003.-367с.
5. http://minzdrav.donland.ru

УДК 33.338

Киселёва К. В.
студент 1 курса магистратуры
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье проанализированы основные вопросы регулирования финансового оздоровления предприятия. Для повышения эффективности финансового оздоровления автор предлагает увязывать планы финансового оздоровления предприятия со стратегией его развития.

Ключевые слова: финансовое оздоровление, реструктуризация задолженности, должник, обязательство, финансовая стратегия, финансовый план, стратегия предприятия

Kiseleva K. V., 1st year student of magistracy,
Murom Institute (branch) of federal state budgetary educational institution of higher education "Vladimir State University named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs"

DEVELOPMENT FINANCIAL STRATEGY OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Abstract

The article analyzes the main issues of regulation of financial improvement of the enterprise. To improve the efficiency of financial recovery, the author proposes to link the plans of financial improvement of the enterprise with the strategy of its development, widely used mechanism of state-private partnership.

Keywords: financial recovery, debt restructuring, debtor, debt, financial strategy, financial plan, business strategy

В результате рыночных реформ в России весьма высокими темпами началось формирование товарного и финансового рынков, существенно изменившее параметры спроса и предложения на производимые товары и услуги. Это, в свою очередь, сформировало новые требования к параметрам и структуре активов, участвующим в производственном процессе. Активы промышленных предприятий в условиях плановой экономики были ориентированы на централизованное распределение заказов и ресурсов для их выполнения: спрос и предложение на производимые товары и услуги формировались в одном месте - органах государственного планирования. С переходом к рыночным отношениям сложившаяся структура активов предприятий оказалась неэффективной с позиций обеспечения оптимизации цен на производимые товары и услуги, возможностей их сбыта, переориентации производства на создание новой конкурентоспособной товарной продукции.

Функционирование промышленных предприятий в этих условиях привело к появлению невостребованных производственных мощностей, моральному и физическому старению основных фондов, нецелесообразности и неэффективности использования производственных ресурсов. Многие предприятия, потеряв рынки сбыта и не найдя новых, получают сырье, материалы и энергоресурсы по схеме товарного кредитования и не могут оплатить их, поскольку не способны реализовать произведенные товары и услуги, либо получить за них экономически обоснованную цену. Низкий уровень инвестиций обусловливается неготовностью, с одной стороны, получателей инвестиций - предприятий к эффективному освоению средств (в первую очередь из-за низкого качества управления), а с другой - инвесторов вкладывать капиталы в предприятия из-за высоких рисков (незащищенность права собственности, значительный риск потери средств из-за плохого управления, отсутствие действенного механизмареализации обязательственного права, непрозрачность финансового состояния предприятий).

В сложившихся условиях необходимо изменение принципов действия отечественных промышленных предприятий, направленное на их реструктуризацию, способствующую улучшению управления, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово - экономических результатов деятельности.[4 с.14-15]

Реформирование отечественных промышленных предприятий предполагает прежде всего выработку такой финансовой стратегической политики их развития, которая позволила бы эффективно распределять и использовать все производственные (в том числе интеллектуальные) и финансовые ресурсы. В дальнейшем на этой основе возможно будет обеспечить устойчивое положение на рынке, а также перейти от реактивной

формы управления (принятия управленческих решений как реакции на текущие проблемы) к управлению на основе анализа и прогнозов.

Разработка финансовой стратегии предприятия - генеральный план, предусматривающий деятельность предприятия, охватывающий формирование финансовых вопросов и обеспечение финансовой стабильности предприятия. Финансовая стратегия компании включает в себя планирование, анализ, учет и контроль финансового состояния; оптимизацию оборотных и основных средств; распределение прибыли. Таким образом, адаптация финансовой деятельности к внутренним и внешним условиям, имеющим социальную, экологическую, экономическую и институциональную составляющие, формирование на этой основе специфических финансовых целей долгосрочного развития предприятия и механизма их реализации, учитывающего воздействие внутренних и внешних социальных, экологических, экономических и институциональных факторов, по определению автора, является основой финансовой стратегии, нацеленной на устойчивое развитие предприятия. .[3 с.16]

Разработка финансовой стратегии предприятия необходима для:

- Формирования и целесообразное использование финансовых средств;
- Выявления наиболее перспективных и прибыльных направлений для инвестиций, сосредоточение основной части имеющихся финансов на этих направлениях;
- Расстановки приоритетов в вопросе о главной угрозе со стороны конкурентов, верного выбора направлений для инвестиций и финансового маневрирования для опережения конкурентов;
- Определения основных и второстепенных целей, их поэтапного достижения;
- Создания (коррекции) стратегических резервов предприятия.

Качественная **разработка финансовой стратегии компании** обязательно должна учитывать динамику макроэкономических процессов, особенностей развития финансовых рынков страны, возможность диверсификации деятельности предприятия. Очень важно брать во внимание возможность диверсификации деятельности компании. Финансовая стратегия направлена на достижение полной самоокупаемости и независимости от внешних источников финансирования (субсидирования) предприятия. Она включает в себя формирование финансовых средств, их планирование, за счет чего приобретается финансовая устойчивость предприятия.

Разработка финансовой стратегии предприятия предусматривает выявление долгосрочных целей финансовой деятельности, а также использование наиболее действенных схем их достижения. Задачи любой финансовой стратегии должны соответствовать и подчиняться общей

концепции экономического развития, ориентируясь на максимальную прибыль и рыночную стоимость предприятия.

Выработка стратегии развития предприятия обеспечивает эффективное распределение и использование всех ресурсов: материальных, финансовых, трудовых, земли и технологий и на этой основе – устойчивое положение предприятия на рынке в конкурентной среде.

В этой связи, в первую очередь необходим переход от реактивной формы управления (принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы) к управлению на основе анализа и прогнозов.

Выработка стратегии предприятия осуществляется на основе проведенных прогнозов развития рынков выпускаемой продукции, оценки потенциальных рисков, проведенного анализа финансово-хозяйственного состояния и эффективности управления предприятием, а также анализа его сильных и слабых сторон

Финансовая стратегия, главной задачей которой является достижение полной самоокупаемости и независимости предприятия, строится на определенных принципах организации и включает в себя следующее:[4, с.163]

- текущее и перспективное финансовое планирование, определяющее на перспективу все поступления денежных средств предприятия и основные направления их расходования;
- централизацию финансовых ресурсов, обеспечивающую маневренность финансовыми ресурсами, их концентрацию на основных направлениях производственно-хозяйственной деятельности;
- формирование финансовых резервов, обеспечивающих устойчивую работу предприятия в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры;
- безусловное выполнение финансовых обязательств перед партнерами;
- разработку учетно-финансовой и амортизационной политики предприятия;
- организацию и ведение финансового учета предприятия и сегментов деятельности на основе действующих стандартов;
- составление финансовой отчетности по предприятию и сегментам деятельности в соответствии с действующими нормами и правилами с соблюдением требований стандартов;
- финансовый анализ деятельности предприятия и его сегментов (приоритетных хозяйственных и географических сегментов, прочих сегментов в составе нераспределенных статей);
- финансовый контроль деятельности предприятия и всех его сегментов.

На основании финансовой стратегии определяется финансовая политика предприятия по следующим основным направлениям финансовой деятельности:

- *налоговая политика;*
- *ценовая политика;*
- *амортизационная политика;*
- *дивидендная политика;*
- *инвестиционная политика.*

В процессе разработки финансовой стратегии особое внимание отводится производству конкурентоспособной продукции, мобилизации внутренних ресурсов, максимальному снижению себестоимости продукции, формированию и распределению прибыли, эффективному использованию капитала и т. п. .[2]

Большое значение для формирования финансовой стратегии имеет учет факторов риска. Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, инфляционных колебаний, финансового рынка и других форс-мажорных обстоятельств. Таким образом, финансовая стратегия должна соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться.

Контроль над реализацией финансовой стратегии обеспечивает проверку поступлений доходов, экономное и рациональное их использование, так как хорошо налаженный финансовый контроль помогает выявлять внутренние резервы, повышать рентабельность хозяйства, увеличивая денежные накопления.

Важной частью финансовой стратегии является разработка внутренних нормативов, с помощью которых определяются, например, направления распределения прибыли. Такой подход успешно используется в практике зарубежных компаний.

Задачи финансовой стратегии:

- определение способов успешного использования финансовых возможностей;
- определение перспективных финансовых взаимоотношений предприятия с третьими лицами
- финансовое обеспечение операционной и инвестиционной деятельности;
- изучение экономических и финансовых возможностей вероятных конкурентов, разработка и осуществление мероприятий по обеспечению финансовой стойкости.

Формирование и реализация финансовой стратегии как основы финансового планирования предприятия базируются на использовании инструментов:

- финансового управления — финансовый анализ, бюджетирование, финансовый контроль;
- рынка финансовых услуг — факторинг, страхование, лизинг.

Финансовое планирование определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизведения и является основной формой реализации главных целей предприятия. Перспективное

планирование является важной частью *финансовой стратегии* предприятия и включает в себя разработку и прогнозирование его финансовой деятельности. .[1 с.11-17]

Система текущего планирования финансовой деятельности базируется на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности. Это планирование состоит в разработке конкретных видов текущих финансовых планов, которые позволяют определить на предстоящий период все источники финансирования развития предприятия, сформировать структуру его доходов и затрат, обеспечить постоянную платежеспособность предприятия, предопределить структуру его активов и капитала на конец планируемого периода. Текущие планы финансовой деятельности разрабатываются на предстоящий год с разбивкой по кварталам.

Разработка финансовой стратегии предприятия зависит от целей и задач, поставленных собственником предприятия, поэтому финансовый план (бюджет) предприятия может быть или бюджетом «проедания», или бюджетом развития. Практика показывает, что только у серьезных стратегических инвесторов финансовой стратегией предусматривается постоянное развитие предприятия, инвестирование в обновление его основных фондов, переориентация экономики предприятия в сторону уменьшения энергозатрат и увеличения расходов на оплату труда, и даже переориентация производства.

Использованные источники:

1. Давыдова Л.В., Ильминская С.А. Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятий // Финансы и кредит. – 2014. – №30 – С.11-17.
2. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Финансовая стратегия организации: понятие, содержание и анализ // Финансы и кредит. – 2015. – №7 – с.14-19.
3. Моисеева Н.В. Стратегия финансового оздоровления предприятия.// Финансовый бизнес. - 2013. - №2.
4. Финансовые ресурсы промышленных предприятий : теория, анализ, управление: методическое пособие Стыров М. М. Директ-Медиа • 2015 год • 163 с.
5. Стратегия и тактика финансового оздоровления и предупреждения банкротства: учебное пособие Буреш О., Гербеева Л., Чигрова Н., Солдатова Л. ОГУ • 2013 год • 132 с.

УДК 528.441.21:338.124.4

Киселева Н. А., к.социол.н.
доцент
кафедра «Кадастр недвижимости и право»
Стрелкова В. А.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Управление территориями»
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства
Россия, г. Пенза

ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАДАСТРОВОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Статья посвящена исследованию вопросов стратегического развития и эффективной организации кадастрового предприятия в условиях финансового кризиса. Рассмотрены основные этапы становления кадастровой деятельности как вида бизнеса в России, раскрыты входные барьеры в отрасль и современные требования к данному виду деятельности. Осуществлен сравнительный анализ инструментов управления бизнесом в разные экономические периоды. Сформулированы рекомендации для поддержания и развития кадастрового производства на современном этапе в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: Кадастровая деятельность, бизнес, кризис, эффективность, затраты, доходы.

Kiseleva N.A., Strelkova V.A.

STRATEGIC DEVELOPMENT OF CADASTRAL BUSINESS IN CRISIS

The article investigates the issues of strategic development and effective organization of cadastral companies in the financial crisis. The main stages of the cadastral activity as a type of business in Russia, revealed barriers to entry into the industry, and modern requirements for this type of activity. The comparative analysis of business management tools in different economic times. Recommendations for the maintenance and development of cadastre production at the present stage in the economic crisis.

Keywords: Cadastral operations, business, crisis, efficiency, costs, revenues.

Кадастровая деятельность - это относительно новый вид бизнеса для России. Он стал активно развиваться с 2011 года и за прошедшие годы подвергся различным видам регламентации:

- формирование нормативно-правовой базы кадастровой деятельности;
- разработка и последующее ужесточение требований к лицам, претендующим на статус кадастрового инженера;

- введение электронно-цифровой подписи, электронного документооборота между кадастровыми инженерами и органом кадастрового учета;
- установление ответственности кадастрового инженера;
- введение саморегулирования кадастровой деятельности;
- введение обязательного наличия базового образования по профилю деятельности;
- введение обязательного повышения квалификации и переподготовки кадастровых инженеров;
- страхование профессиональной ответственности.

Для вхождения на рынок кадастровых работ разработаны довольно жесткие условия. Для успешного развития кадастрового бизнеса необходимо быть конкурентоспособной фирмой среди сотен конкурентов. А также в условиях экономического кризиса необходимо применять определенные меры, которые позволят сохранить заработок и востребованность услуг предприятия, занимающегося кадастровой деятельностью.

Целью данной статьи является выявление возможностей эффективной организации и поддержания работоспособности кадастрового предприятия в условиях экономического кризиса.

Рассмотрим само понятие экономического кризиса. Экономический (финансовый) кризис — это фундаментальное расстройство финансовой системы государства, подразумевающее внезапное уменьшение стоимости фондовых инструментов, общее падение темпов производства, а также стремительный рост безработицы и инфляции. Все кризисы в истории легко разделить на три взаимосвязанные группы: банковские, валютные и долговые. Россия испытала валютный кризис в 2014 году — резкое ослабление российского рубля по отношению к иностранным валютам, вызванное стремительным снижением мировых цен на нефть, от экспорта которой во многом зависит доходная часть бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с событиями на Украине.

Рассмотрим широко используемые техники выживания малого и среднего бизнеса в условиях кризиса:

- сокращение затрат до минимально возможного уровня;
- пересмотр ценовой политики, анализ цен конкурентов;
- оценка эффективности каждого сотрудника и возможное сокращение штата;
- упорядочение финансов предприятия;
- по возможности максимальное сокращение объема кредитов;
- избавление от валютных кредитов.

Рассмотрим условия, возможности эффективного ведения кадастрового бизнеса в условиях кризиса на примере организации в г.

Пензы, которая занимается кадастровыми работами.

Авторами был произведен расчёт затрат на содержание организации, выполняющей кадастровые работы, доходов организации, экономическую эффективность за период 2012-2013 годы и 2015-2016 годы (валютный кризис) и сравнили эти показатели, подытожив сравнением эффективности работы одной и той же организации в докризисные и кризисные годы.

В табл. 1 приведены ориентировочные затраты на содержание организации за периоды июнь 2012г – июнь 2013 г.; июнь 2015 г – июнь 2016 г.

Таблица 1

Затраты на содержание организации, выполняющей кадастровые работы

	июнь 2012г – июнь 2013г		июнь 2015г – июнь 2016г	
Статья затрат	**Расчетная единица (руб./мес.)**	**Затраты (руб./год)**	**Статья затрат**	**Расчетная единица (руб./мес.)**
Средняя зарплата	15000	7 сотрудников 15000*12*7=1260000	17000	5 сотрудников 17000*12*4=1 020 000
Аренда помещения	8000	8000*12=96000	8000	8000*12=96000
Коммунальные платежи	1200	1200*12=14400	1200	1200*12=14400
Транспортные расходы	5000	5000*12=60000	5000	5000*12=60000
Оплата расходных материалов	1400	1400*12=16800	1400	1400*12=16800
Амортизация оборудования - 5% от стоимости компьютеров, фотоаппарата, электронной рулетки, геодезического прибора и т.п.		7 компьютеров по цене 20 000 руб., 2 принтера по цене 9 000 руб., 1 электронная рулетка стоимостью 8000 руб., 1 комплект спутникового оборудования 490 000 руб.=32350 руб.		5 компьютера по цене 20 000 руб., 2 принтера по цене 9 000 руб., 1 электронная рулетка стоимостью 8000 руб., 1 комплект спутникового оборудования 490 000 руб.=30 350 руб.
Членство в СРО			3000	3000*3=9000
Обновление программных средств, ЭЦП	8000 2500	Программа для кадастровых инженеров 8000*4=32000 Антивирус на всех сотрудников 2500*7=17500	10000 2500	Программа для кадастровых инженеров 10000*3=30000 Антивирус на всех сотрудников 2500*5=12500
Итого		1 529 050 руб.		1 258 700 руб.

С помощью сокращения штата работников и минимизации сторонних затрат удалось сократить расходы организации за год на 270 350 руб.

Для анализа доходов организации рассмотрим, выполняемые ею виды работ:

- уточнение границ и площади земельных участков;
- образование земельных участков из государственных и муниципальных земель;
- перераспределение земель;
- объединение земельных участков;
- раздел земельных участков;
- выдел земельных участков;
- подготовка технических планов на здания, сооружения, помещения, объекты незавершенного строительства;
- геодезические измерения;
- вынос границ в натуру.

В табл. 2 приведены показатели кадастровой деятельности организации, подготовку документов в которой осуществляют 3 кадастровых инженера за периоды июнь 2012г – июнь 2013 г.; июнь 2015 г – июнь 2016 г.

Таблица 2

Показатели кадастровой деятельности организации за год.

	июнь 2012г. – июнь 2013г.			июнь 2015г.- июнь 2016г.		
Наименование показателя	**Значение (шт.)**	**Стоимость (руб./ед.)**	**Итого (тыс. руб.)**	**Значение (шт.)**	**Стоимость (руб./ед.)**	**Итого (тыс. руб.)**
Межевой план	450	9000	4050	450	7500	337,5
Технический план	250	7500	1875	250	6500	162,5
Вынос границ в натуру	50	3000	150	50	2500	125
Топографическая съемка	150	4000	600	150	3500	525
Итого			6675			565

Организация сохранила число заказов за счет снижения цен за оказываемые услуги. Выручка в период кризиса составила чуть меньше, но это не существенно повлияло на бизнес в целом.

Далее рассчитаем общие затраты организации с учетом налогов:

$Зо=Рс+Рн+Рзп*30,7\%$, (1)

где Зо – общие затраты организации; Рс – расходы на содержание организации, Рн – расходы на налоговые отчисления, Рзп – расходы на заработную плату. 30,7 – сумма отчислений из заработной платы сотрудников (в Пенсионный фонд, медицинский фонд, фонд социального страхования, страховые отчисления).

Рн1=Д*6%=6675000*0,06=400 500 руб.

6% - ставка налогообложения в соответствии с упрощенной системой налогообложения.

Зо1=1 529 050 +400 500+1260000*30,7%=**2 316 370руб.**

Рн2=Д*6%=5 650 000*0,06=339 000 руб.

Зо2=1 258 700 +339 000 +1020000*30,7%=**1 910 840 руб.**

Экономическая эффективность определяется по формуле:

Кэф=Д/Зо (2)

Кэф1=6 675 000/2 316 370=**2,88**

Кэф2=5 650 000/1 910 840 =**2,95**

Вывод: с помощью сокращения штата сотрудников, повышения заработной платы, снижения цен, и минимизации затрат кадастровой организации удалось увеличить экономическую эффективность с коэффициента 2,88 до 2,95.

Использованные источники:

1. Варламов А.А., Гальченко С.А., Аврунев Е.И. Организация и планирование кадастровой деятельности: учебник/ А.А. Варламов, С.А. Гальченко, Е.И. Аврунев/ под общ. ред. А.А. Варламова. – М.: Форум: Инфра-М, 2015.- 192с.

2. Киселева Н.А., Романюк И.А., Стеклова А.С. Анализ эффективности кадастрового производства в Пензенском кадастровом округе //Современные проблемы науки и образования. – 2014. - №1 URL:http://www.science-education.ru/115-12043 (дата обращения 01.13.2016).

УДК 316.7

Киямов З.З.
магистрант
Искандаров Н.Н.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ – НАИБОЛЕЕ ДРЕВНЯЯ И БАЗИСНАЯ ФОРМА КОММУНИКАЦИИ

Аннотация: *статья посвящена искусству владения «невербаликой», т.е. умению правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда и т.д. Способность «считывать» невербальную информацию позволяет партнерам лучше понять друг друга при общении.*

Ключевые слова: *невербальное общение, «язык жестов», мимика, жесты, поза, движения, интонация, тембр голоса.*

Общение без слов – самое емкое и достоверное. Общаясь, мы слушаем не только словесную информацию, но и смотрим в глаза друг другу, воспринимаем тембр голоса, интонацию, мимику, жесты. Слова передают

нам логическую информацию, а жесты, мимика, голос эту информацию дополняют.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [1; 2].

Поэтому для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч мимических и жестовых движений рук и тела, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [4].

Язык тела – совокупность телесных проявлений (особенностей внешнего облика, движений, мимики и жестов, внутренних ощущений людей), отражающая душевное состояние человека, его мотивы и особенности взаимоотношений с окружающим миром.

Невербальное общение – наиболее древняя и базисная форма коммуникации. Наши предки общались между собой при помощи наклона тела, мимики, тембра и интонации голоса, частоты дыхания, взгляда. Мы и сейчас часто понимаем друг друга без слов. Невербальный язык настолько мощный и общий, что часто мы без труда понимаем собаку, что она хочет. Собака же предугадывает многие наши поступки, например, заранее знает, когда мы идем с ней гулять, а когда отправляемся на улицу без нее. Невербальное общение – не так сильно структурировано, как вербальное. Не существуют общепринятые словари и правила компоновки (грамматика) жестов, мимики, интонации, при помощи которых мы в состоянии однозначно передать свои чувства. Такая передача зависит от очень многих факторов и часто происходит неоднозначно.

Намеренная передача – творческий процесс, которым профессионально занимаются артисты кино и театра. При этом каждый артист передает одну и ту же роль по-разному. Мы не раз видели одни и те же роли в исполнении разных артистов, одни и те же фильмы, снятые разными режиссерами [5].

Преднамеренная передача чувств, которых у нас нет – трудный, если вообще возможный процесс. Именно поэтому артисты во время съемок пытаются вжиться в образ и испытывать те же самые чувства, которые они пытаются передать. Часто мы такую неудачную игру замечаем и говорим,

что фильм – неудачный: актеры играют неестественно, например, переигрывают. И все-таки при помощи невербального языка мы выражаем свои чувства: любви и ненависти, превосходства и зависимости, уважения и презрения.

Существующие в психологии интерпретации жестов изолировано рассматривать нельзя, так как один и тот же жест в разных ситуациях может означать совершенно иное отношение собеседника. Невербальные жесты в общении могут подтверждать слова собеседника, могут их опровергать, а могут быть обманными, но «читать» их следует совместно с позой, телодвижениями, взглядом и непосредственно с информацией, которую предлагает вашему вниманию собеседник. В том случае, когда жесты подтверждают слова собеседника, происходит усиление вербальной информации, но если имеется разногласие между жестами и словами, то обращать внимание следует только на жесты, поскольку они несут больше информации [3; 6].

В зависимости от ситуации, в которой происходит общение, поза собеседника может означать разное его отношение к объекту общения. Например, психологи отметили, что позы сильно уставшего человека и человека, критично относящегося к общению, во многом схожи, поэтому в данном конкретном случае надо внимательно отследить причины такого отношения человека к предмету беседы [7].

Впечатление мнимо негативного настроя на общение или сотрудничество создают люди, которые имеют высокий социальный статус, а так же люди пожилого возраста, которые хотят подчеркнуть свой жизненный опыт. Абсолютно все невербальные жесты в общении двух и более человек имеют некоторую эмоциональную окраску, которая, однако, может не отражаться в речевой форме, поэтому умение «видеть» через телодвижения истинную позицию партнеров по бизнесу приносит реальную выгоду при ведении переговоров. Наше подсознание независимо от вербального общения отслеживает жесты и телодвижения собеседника, тем самым мы, не осознавая, начинаем доверять или сомневаться в искренности собеседника:

- Если ваш собеседник при всей живости вербального общения стремится до минимума сократить в беседе жестикуляцию, значит, он хотел бы скрыть истинную причину отношения к предмету беседы;
- Если ваш собеседник стремится соблюдать дистанцию между вами, держит статичную «положительную» позу, отводит глаза в сторону или его прямые взгляды коротки, сжаты, то, скорее всего, предмет беседы его напрягает, создает ему неудобства;
- Если собеседник чересчур злоупотребляет положительными жестами, как бы намеренно говоря о своем желании сотрудничать, и при этом, очень корректно говорит о цели своего визита, то вас может подстерегать неприятная перспектива отказа этого клиента или партнера от совместного ведения проекта в самый неподходящий момент [8].

Учиться понимать язык невербального общения важно по нескольким причинам. Во-первых, словами можно передать только фактические знания, но чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточно. Чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Во-вторых, знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой. Невербальный язык скажет о том, что люди думают о нас в действительности. И, наконец, невербальное общение ценно особенно тем, что оно спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова и контролируют мимику, часто возможна утечка скрываемых чувств через жесты, интонацию и окраску голоса.

Использованные источники:

1. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
2. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
3.Актуальные аспекты многоуровневой подготовки в вузе. Гулякин Д.В., Донкова И.А., Игебаева Ф.А., Майер Р.В., Москвин К.М., Пряхина Е.Н., Фадеев А.С., Цой Г.А., Цебренко К.Н., Цымбал М.В., Шпырня О.В.// Коллективная монография / Министерство образования и науки Российской Федерации; Георгиевский технологический институт (филиал); Северо-Кавказский государственный технический университет. Георгиевск, 2011. Том Книга 4.
4. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
5. Игебаева Ф.А, Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
6. Игебаева Ф.А, Кильдиярова. И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.
7. Андреева Г.М. Общение как восприятие людьми друг друга отношения // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – 190с.
8. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КЬЮ, 1992.

УДК 338.22.021.4

Клименко А.Р.
Евдокимова А.С.
финансовый факультет
Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ VBM ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ КОМПАНИЯМИ

Аннотация: В статье рассматривается концепция ценностно-ориентированного менеджмента и основные проблемы её внедрения в практику российских компаний.

Ключевые слова: ценностно-ориентированный менеджмент, акционерная стоимость, прибыль.

Anastasia Ruslanovna Klimenko,
Anastasia Sergeevna Evdokimova
4th year students of Finance faculty of Plekhanov Russian University of Economics

THE EXPIRED PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF VBM IN RUSSIAN COMPANIES.

Abstract: The article analyzes Value Based Management and the main problems of its implementation in practice of Russian companies.

Keywords: VBM, shareholder value, profit.

Интерес к управлению стоимостью компании возник в финансовом менеджменте более 80 лет назад, когда И. Фишер в 1930 г. доказал, что максимизация стоимости компании является лучшим способом разрешения конфликтов интересов (между собственниками, менеджерами и кредиторами). В 1967 г. Ф. Модильяни и М. Миллер доказали, что стоимость компании зависит от суммы денежных потоков, которые можно получить от владения предприятием. В начале 1990 г. компании McKinsey Co и Stern Stewart разработали методики применения стоимости компаний для целей управления корпорациями. Множественные теоретические исследования в области управления, ориентированного на стоимость, дали толчок к практическому применению данной концепции, актуальность которой, в последнее время, набирает обороты.[113]

В 1980-х в США корпорации стали больше уделять внимание интересам акционеров, что потребовало разработки стратегии максимизации доходов собственников, данное явление стало отправной точкой появления новая концепция, которая получила названии «Value-based management» или концепция управления, основанная на стоимости.

[113] Татаринова К. Ю. Стоимостно-ориентированное управление компанией или создание стоимостного мышления // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 1002-1006.

Многие ученые экономисты давали определения понятию VBM, на наш взгляд наиболее точно сущность концепции стоимости передал Т. Коупленд. Он утверждал, что VBM это в первую очередь менеджмент, который основан на стремлениях, аналитических инструментах и процессах управления, выстроенных в общую цепочку с целью максимизировать стоимость компании, фокусируясь при этом на ключевых факторах создания стоимости.

На сегодняшний день данная концепция получила широкое применение среди многих западных корпораций. Данная концепция включает в себя множество элементов, которые позволяют оценить насколько эффективна деятельность организации. К таким элементам относятся:

1) Стратегия создания стоимости;
2) Способы максимизации будущей стоимости;
3) Набор метрик для оценки стоимости;
4) Корпоративное управление;
5) Система вознаграждений;
6) Корпоративная культура;
7) Организационная структура

Еще одним немаловажным элементом VBM является определение измерителей акционерной стоимости, позволяющих избежать субъективности оценок, полученных на основании данных бухгалтерского учета.

Наиболее важные «стоимостные метрики», по мнению А. Раппапорта и С. Стюарта:

- приращение акционерной стоимости (SVA);
- экономическая прибыль (EP) и экономическая добавленная стоимость (EVA);
- доходность инвестиций на основе денежного потока (CFROI);
- совокупный коммерческий доход (TBR).

Между этими показателями имеются существенные различия, однако каждый из них позволяет оценить процесс создания стоимости в организации.

Если на зарубежном рынке данная концепция получила широкое применение, то российские компании долгое время не придавали значения нововведению. Однозначно, любая западная концепция сначала должна адаптироваться к нашим условиям, ведь не стоит забывать, что VBM изначально создавалась для публичных компаний , а российский рынок содержит подавляющее количество закрытых компаний. Так, первой и основной проблемой применения VBM в отечественных компаниях является закрытый характер многих компаний, что мешает созданию успешной стратегии управления и правильно измерить результаты работы, когда рыночного курса акций не существует.

Для того, чтобы определить благосостояние собственников нужно

знать рыночную стоимость их акций непубличной компании, иными словами, нужно определить стоимость объекта оценки, тут можно столкнуться со следующей проблемой, которая заключается в выборе метода оценки, организации данного процесса и правдивости полученной при оценке информации с точки зрения акционеров.

Если обратиться к истории, то можно выделить еще одну проблему внедрения концепции- менталитет собственников. С учетом того, как развивался бизнес раньше, период расцвета рейдерства и принудительных банкротств заложил основу идеологии текущих доходов. Большинство компаний работают на получение прибыли в краткосрочной перспективе, не задумываясь о долгосрочных возможностях. В таких условиях внедрение концепции VBM является не только проблематичным, но и в какой-то степени бессмысленным.

Во многих российских компаниях сложилась приверженность менеджмента доверять показателям отчета о финансовых результатах и оценке деятельности на основании бухгалтерской прибыли, а не, например, экономическим моделям, что можно расценивать как неготовность к радикальным переменам. Сомнения, основанные на нестабильности всей экономической системы, а также недостаточная компетенция сотрудников, затрудняет переход от оперативного управления к стратегическому, ориентированному на стоимость.

Еще одной проблемой в рамках внедрения концепции VBM можно назвать тот факт, что зачастую менеджмент компании не учитывает стоимость собственного капитала, тогда как специалисты CIMA утверждают, что базовым принципом управления, нацеленного на рост акционерной стоимости, является как раз учет стоимости собственного капитала при расчете ключевых показателей.

По мнению С. Стюарта, одной из грубейших ошибок бухгалтеров является трактовка собственного капитала как бесплатного ресурса. Несмотря на то, что они вычитают доходы акционеров (в виде дивидендов) при расчете прибыли, они не учитывают альтернативных издержек упущенной ими выгоды. Это приводит, в частности, к тому, что на основании данных бухгалтерского учета компания имеет прибыль, но акционерная стоимость при этом фактически разрушается. Стоимость капитала в данном случае - отдача от него, которую акционеры могли бы получить, инвестировав свои средства в портфель ценных бумаг или другие активы, имеющие сопоставимый уровень риска.

Таким образом, С. Стюарт придает большую значимость показателю экономической прибыли. Он утверждает, что фирма не зарабатывает прибыль до тех пор, пока не будут покрыты альтернативные издержки собственного капитала.

И наконец, одной из основных проблем внедрения VBM в отечественных компаниях является отсутствие квалифицированных кадров, которые будут располагать глубокими теоретическими знаниями о данной

концепции и способных реализовать управление на основе стоимости практически. Отсутствие в компаниях собственных кадров обязывает ее прибегать к дополнительным расходам при привлечении к этому процессу консалтинговые компании.

Подводя итог, можно сказать, что представления о практическом применения стоимостного подхода к оценке бизнеса все еще достаточно размыты. Однако, интерес российских компаний к данной концепции велик, что, несомненно, может повлиять на дальнейшее внедрение и успешное функционирование стоимостно-ориентированного управления.

Использованные источники:

1. Бобошко Д. Ю. проблемы применения концепции управления на основе стоимости в российском бизнесе. Практические аспекты современного менеджмента: сб. ст. по матер. IIA междунар. науч.-практ. конф. № 2А. – Новосибирск: СибАК, 2010.
2. Коупленд Т.,Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд, перераб. и доп. / Пер. с англ. (Барышникова Я.Я.) – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
3. Татаринова К. Ю. Стоимостно-ориентированное управление компанией или создание стоимостного мышления // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 1002-1006.
4. Гордиенко М.С. К вопросу о мобилизации собственных налоговых источников местных бюджетов. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2015. № 44. С. 58-64.
5. Гордиенко М.С., Глубокова Н.Ю. Анализ налоговых поступлений в бюджеты муниципального уровня Российской Федерации в 2014 году. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2015. № 44. С. 65-73.
6. Гордиенко М.С. Бюджетная обеспеченность регионов Российской Федерации в 2009-2014 гг. // Science Time. 2015. № 5 (17). С. 101-107.
7. Гордиенко М.С. Бюджетно-налоговые тренды Российской Федерации в 2016 году. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 220-224.
8. Гордиенко М.С. Структурирование элементов интеллектуального капитала // Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием. 2015. Т. 6. № 4. С. 93-100.
9. Гордиенко М.С. Бюджетная политика России: эволюционное развитие, оценка качества: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.10/Гордиенко Михаил Сергеевич. - Москва, 2014. - 251 с.
10. Гордиенко М.С. Анализ плановых документов бюджетной политики Российской Федерации. // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование 2013. Т. 6. № 5 (31). С. 129-143.
11. Бюджетно-налоговая политика России: генезис, оценка качества: монография / М.С. Гордиенко. – Москва : РУСАЙНС, 2016 – 246 с.

12. Гордиенко М.С Государственные расходы на общее образование в Российской Федерации в 2000-2015 гг. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2016. № 8 (90). URL: http://www.uecs.ru
13. Гордиенко М.С. Эволюция государственных расходов на общее образование в России. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 112-116.
14. Пахаев А.В., Гордиенко М.С. Финансовые пирамиды // Северный регион: наука, образование, культура. 2015. № 1 (31). С. 150-153.

УДК 368 - 01

Ключникова Е.С.
студент 3 курса
Вассиярова К.В.
студент 3 курса
факультет «Инженерно – экономический»
Бенько Е.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск

СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ

Данная статья освещает сущность страхования от несчастных случаев. Определяет виды, формы страхования и перечень страховых случаев. В ходе статьи конкретизируются объекты страхования от несчастных случаев. Статья раскрывает порядок заключения договора страхования от несчастных случаев.

Ключевые слова: экономика, страхование, страхование от несчастных случаев, страховой договор, несчастный случай.

This article highlights the essence of insurance against accidents. It defines the types, forms of insurance, and the list of insurance cases. In the article are specified objects of insurance against accidents. The article reveals the order of the conclusion of the insurance contract against accidents.

Keywords: economics, insurance, personal accident insurance, the insurance contract, accident.

Страхование от несчастных случаев – это вид личного страхования, предназначенное для возмещения ущерба, вызванного потерей здоровья или смертью застрахованного.

Данный вид страхования может осуществляться в индивидуальной или групповой формах, а также в формах добровольного и обязательного страхования. Индивидуальным страхованием может воспользоваться любое физическое лицо, а групповое страхование доступно только для предприятий (организаций). Обязательное страхование – это тот вид страхования, от

которого отказаться нельзя, в то время как добровольное страхование осуществляется по желанию гражданина в необходимом ему объеме.

Определяют следующие виды страхования от несчастных случаев:

Рисковое страхование (без накоплений), согласно договору данного вида страхования, при наступлении страхового случая страховая компания обязана выплатить прописанную в этом договоре сумму, но если за указанный период страховой случай не наступает, то страховая компания ничего не уплачивает.

Сберегательное страхование, согласно договору по этому виду страхования, обеспечивается полная выплата страховой суммы, даже если несчастный случай не наступил за указанный период, также к страховой сумме добавляется инвестиционный доход.

Для понимания страхования от несчастных случаев необходимо знать, что подразумевается под страховым случаем данного вида личного страхования. Под страховым случаем понимается непредвиденное, внезапное, внешнее воздействие на человека, несущее за собой временную или постоянную потерю здоровья или работоспособности или смерть застрахованного. Самыми распространенными страховыми событиями являются: случайные вывихи, ожоги, переломы, отравления, заболевание клещевым энцефалитом, смерть в результате несчастного случая.

Застрахованный гражданин имеет право назначать любого выгодоприобретателя в случае смерти, если выгодоприобретатель не назначен, то страховую сумму получают наследники.

При заключении договора страхования от несчастных случаев от застрахованного потребуется только документ, удостоверяющий личность, то есть паспорт и заявление. Если же договор заключается на сумму в несколько миллионов рублей, то страхователь может потребовать дополнительно еще документы на усмотрение страховой компании. Страхователю нужно знать о том, что накладываются различные ограничения, к примеру: на страховую сумму, на возраст заявителя (заявитель должен быть старше 18 лет, но не старше 65 лет), состояние здоровья застрахованного (заявления не рассматриваются если у застрахованный страдает тяжелыми заболеваниями или является инвалидом I или II группы).

Договор страхования может заключаться на срок от одного дня до нескольких лет. Лица, желающие защитить себя и свою семью, оформляют страхование от несчастных случаев с широким круглосуточным покрытием с полным перечнем рисков. Под данным высказыванием понимается следующее: если произойдет ряд страховых событий, то страховая компания будет производить выплаты по каждому событию. Также договор страхования от несчастных случаев может оформляться на определенное место, момент времени и сферу деятельности, к примеру: на тренировку большому теннису в четверг с 18 до 21 часа на теннисном корте. Если страховой случай наступит не на теннисном корте, не в этот промежуток

времени и не на тренировке, то страховая компания не будет производить выплаты.

Выплаты при наступлении страхового случая зависят от вида застрахованного риска. При временной нетрудоспособности назначается ежедневное пособие при фиксированном проценте от страховой суммы или абсолютной денежной величины. При полной утрате трудоспособности или инвалидности в результате несчастного случая предусматривается единовременная выплата, которая составляет определенную долю от общей суммы полиса. Доля определяется группой инвалидности: I – 75, 80, 100%; II – 60, 70, 75%; III – 40, 45, 50%. Выплаты по травмам, переломам, операциям возмещаются в определенном проценте от страховой суммы в зависимости от тяжести страхового случая. В случае смерти застрахованного сумму получает выгодоприобретатель или наследники целиком или страховая сумма за вычетом произведенных ранее выплат в зависимости от условий полиса. Также полисом предусмотрено удвоение страховой суммы при наступлении страхового случая в результате ДТП или преступного нападения.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.07.2016) "Об организации страхового дела в Российской Федерации"

2.Бакиров, А. Ф. Формирование и развитие рынка страховых услуг / А.Ф. Бакиров, Л.М. Кликич. - М.: Финансы и статистика, **2016**. - 304 с.

3.Гвозденко, А. А. Основы страхования / А.А. Гвозденко. - М.: Финансы и статистика, **2014**. - 320 с.

4. Никушина А.Е., Бенько Е.В. Трудности и перспективы развития страхового дела в РФ В сборнике: Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях сборник статей международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 50-52.

5. Бенько Е.В., Сиротеева Ю.Д. Личное страхование. В сборнике: Проблемы и перспективы развития науки в России и мире сборник статей международной научно-практической конференции: в 7 ч.. Уфа, 2016. С. 183-185.

Кныш С.В.
старший преподаватель
Чебану А.А.
студент 4-го курса
специальность Таможенное дело
Институт Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

КОНТРАБАНДА НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ ПРЕКУРСОРОВ ИЛИ АНАЛОГОВ

В данной статье описываются такие понятия как контрабанда, наркотические средства.

Также в статье предложена возможность определить состав преступления, оценить деятельность органов, осуществляющих борьбу с контрабандой, изучить меры по борьбе с контрабандой и определить степень эффективности борьбы с контрабандой в таможенных органах.

Ключевые слова: контрабанда, таможенные органы, таможенные преступления, таможенный контроль.

This article describes concepts such as smuggling.

The article also offered the opportunity to define the offense, to assess the performance of bodies engaged in the fight against smuggling, to examine measures to combat smuggling and to determine the degree of effectiveness of the fight against smuggling the customs authorities.

Keywords: smuggling, customs authorities, customs crime, customs control.

В соответствии с непосредственными предписаниями уголовного законодательства в структуру экономических преступлений входит контрабанда. Само понимание контрабанды, с учетом специфики ее предмета, можно разделить натри группы: 1. Под контрабандой понимается только перемещение через границу товаров, запрещенных или ограниченных в обороте. Незаконное перемещение через границу иных предметов образует уклонение от уплаты таможенных платежей. 2. Контрабандой признается незаконное перемещение через границу любых предметов, при этом в уголовных законах отсутствует состав уклонения от уплаты таможенных платежей, что позволяет избежать конкуренции норм. 3. Контрабандой считается незаконное перемещение через границу любых предметов при наличии состава уклонения от уплаты таможенных платежей, что создает конкуренцию норм.

Преступления, связанные с контрабандой, совершаемые группой лиц, носят организованный характер. Здесь прослеживаются транснациональные и межрегиональные связи, которые оказывают значительное влияние на дестабилизацию общества[114].

[114] Лихачева О.Ю. Контрабанда в структуре международной преступности // Международное право - International Law. – М., 2001. – № 1. –107-114 с.

Существуют различные виды контрабанды, но наиболее острой ее категорией является контрабанда наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов.

Основным **непосредственным** объектом данного преступления являются общественные отношения, регулирующие нормальное функционирование сферы внешнеэкономической деятельности и таможенного контроля. **Предметом** преступления выступают наркотические средства, психотропные вещества, их прекурсоры или аналоги.

Проблемы, связанные с незаконным оборотом наркотиков в России и в мире, приобретают все большую актуальность, выходят на передний рубеж обеспечения национальной безопасности. Распространение наркотических средств создает реальную угрозу здоровью населения, экономическому потенциалу страны, негативно влияет на демографическую ситуацию, способствуют снижению культурных и нравственных ценностей в обществе.

Распространение наркотических средств создает реальную угрозу здоровью населения, экономическому потенциалу страны, негативно влияет на демографическую ситуацию, способствуют снижению культурных и нравственных ценностей в обществе. Наркомания представляет опасность генофонду нации, поскольку основными потребителями наркотиков остаются молодые люди в возрасте до 29 лет.

Контрабандисты прибегают к разнообразным способам провоза наркотиков через границу. Так, в одном случае гражданин пытался провести в своем желудочно-кишечном тракте 150 наркотикосодержащих таблеток, упакованных в специальном контейнере– и таких примеров можно привести множество. Наркодилеры предпринимают попытки провоза наркотиков внутри самых разнообразных предметов (игрушек, посуды, продуктов питания и т.п.), в организме домашних животных. Они маскируют наркотические средства под товары народного потребления, оборудуют сумки и чемоданы тайниками и секретными отделениями.

В РФ противоправные действия, предшествующие контрабанде наркотиков или их прекурсоров (по хранению, переработке, пересылке, сбыту) или последующие за ней, влекут дополнительную квалификацию по соответствующим нормам Особенной части Уголовного кодекса РФ (ст. 228, 228.1, 228.3, 228.4)[115].

Одним из определяющих неотъемлемых элементов в повседневной работе сотрудников таможенных органов при выявлении незаконного перемещения товаров, наркотических средств, психотропных и сильнодействующих веществ является применение ими технических средств таможенного контроля (ТСТК), без которых в настоящее время уже невозможно обеспечить своевременность и высокую эффективность таможенного контроля.

[115] Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. В.Т. Томина, В.В. Сверчкова. М.: Юрайт, 2013. 995 с

При проверке наркотических веществ применяются детекторы и экспресс анализаторы наркотических веществ методом сбора микрочастиц с помощью салфеток с ладоней подозрительных лиц и с поверхностей подозрительных предметов, последующего помещения в детектор для анализа; также анализа паров с подозрительного участка при помощи включения компрессора детектора; применение ампул для цветового различения наркотического вещества в специальных прозрачных емкостях; все данные по эксплуатации данных приборов имеются в технических паспортах и инструкциях приложенных заводом изготовителем[116].

В настоящее время для предварительного выявления наркотических средств, психотропных и сильнодействующих веществ сотрудники ФТС России используют различные тесты ампульного исполнения, такой как, набор химических тестов «Наркотест» и аэрозольного исполнения «Cannabispray», «Hero-Sol» и «COCA-Test»[117]. Наборы химических тестов позволяют достаточно эффективно проводить обнаружение и диагностику наркотиков, однако, учитывая недостаточную избирательность цветных реакций, следует помнить, что их использование представляет собой лишь предварительное исследование. Для однозначного ответа о принадлежности исследуемого объекта к наркотическим средствам после положительного срабатывания экспресс-теста сотрудники ОБКН направляют объект на экспертное исследование, которое проводится в стационарных лабораторных условиях.

Так же сотрудниками таможенных органов постоянно применяются досмотровые эндоскопы для поиска контрабанды в закрытых полостях, имеющих небольшие отверстия: внутренних поверхностей корпусов и блоков, конструктивных ниш в транспортных средствах, баков, контейнеров и помещений без их демонтажа.

Если контрабанда была обнаружена, в качестве наказания, согласно ст. 229.1 УК РФ предусмотрено такие виды наказания:

1. Незаконное перемещение через таможенную границу Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС либо Государственную границу Российской Федерации с государствами - членами Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, либо их частей, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, инструментов или оборудования, находящихся под специальным контролем и используемых для изготовления наркотических средств или психотропных веществ, - наказывается лишением свободы на срок от трех до семи лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или

[116] Бейсенбаева А.К. Технические средства Таможенного контроля. Учебник – Алматы: «Нур-пресс», 2006. – 11 с.

[117] Кромова А.Я. Контрабанда наркотиков (статья 229.1 УК РФ): монография / Подред. С.М. Кочои. – М.: Проспект, 2014. – 50-51 с.

иного дохода, осужденного за период до пяти лет или без такового и с ограничением свободы на срок до одного года или без такового.

2. То же деяние, совершенное:

а) группой лиц по предварительному сговору;

б) должностным лицом с использованием своего служебного положения;

в) в отношении наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества, либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, в значительном размере, - наказывается лишением свободы на срок от пяти до десяти лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода, осужденного за период до пяти лет или без такового и с ограничением свободы на срок до полутора лет или без такового.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, совершенные в отношении наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, либо их частей, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, в крупном размере, - наказываются лишением свободы на срок от десяти до двадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода, осужденного за период до пяти лет или без такового и с ограничением свободы на срок до двух лет или без такового.

4. Деяния, предусмотренные частями первой, второй или третьей настоящей статьи, совершенные:

а) организованной группой;

б) в отношении наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, либо их частей, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, в особо крупном размере;

в) с применением насилия к лицу, осуществляющему таможенный или пограничный контроль, - наказываются лишением свободы на срок от пятнадцати до двадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода, осужденного за период до пяти лет либо без такового и с ограничением свободы на срок до двух лет или без такового, или пожизненным лишением свободы.

Расследование и успешное закрытие дел о контрабанде ведет к достижению первостепенной задаче государства - обеспечение экономической безопасности, которая является гарантией независимости страны, условием стабильности и эффективной жизнедеятельности общества. Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Использованные источники:
1. Уголовный кодекс Российской Федерации. от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016) / [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (дата обращения: 29.11.16)
2. Бейсенбаева А.К. Технические средства Таможенного контроля. Учебник – Алматы: «Нур-пресс», 2006. – 98 с.
3. Игнатюк А.З. Контрабанда и иные правонарушения во внешнеэкономической деятельности: Теория и практика расследования. – М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2001. – 320 с.
4. Кромова А.Я. Контрабанда наркотиков (статья 229.1 УК РФ): монография / Подред. С.М. Кочои. – М.: Проспект, 2014. – 136 с.
5. Лихачева О.Ю. Контрабанда в структуре международной преступности // Международное право - International Law. – М., 2001. – № 1. –107-114 с.

Кныш С.В.
студент
Дорофеева К.И.
4 курс
Институт Управления
Белгородский Государственный
Научный Исследовательский Университет
Россия, г. Белгород

СОЗДАНИЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

В статье рассматривается понятие Евразийского экономического союза (ЕАЭС); предпосылки создания ЕАЭС; перспективы развития ЕАЭС.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, региональное интеграционное объединение, внешняя политика России.

The article discusses the Eurasian economic Union; background of the establishment of the Eurasian economic Union; the prospects of the Eurasian economic Union.

Keywords: the Eurasian economic Union, regional integration, foreign policy of Russia.

Евразийский экономический союз - международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания

условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов. На сегодняшний день в его состав входят Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения и Киргизия.

Мир с каждым годом все дальше идет по пути глобализации и интеграции. Крепнут связи внутри экономических и политических союзов, появляются новые межгосударственные объединения. Объединенные общими интересами и задачами государства более успешно действуют в глобальной экономике, получая реальные конкурентные преимущества. Не обошли стороной эти процессы и евразийское пространство. Лидирующим интеграционным проектом под эгидой России стало формирование Евразийского экономического союза. Начальной стадией этого проекта стал Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России, формально начавший свою работу в 2010 г., когда вступил в силу Единый таможенный тариф (ЕТТ) и был принят Таможенный кодекс. Существует несколько основополагающих причин активизации интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Среди основных причин создания международной организации региональной экономической интеграции Евразийского экономического союза можно выделить:

1) Недостаточный спрос на несырьевые товары стран-участниц ЕАЭС на рынках ведущих государств;

2) Большая зависимость от конъюнктуры мировых рынков;

3) Негативное воздействие мирового экономического кризиса;

4) Нереализованность потенциала интеграционного объединения Союзного государства России и Белоруссии;

5) Желание некоторых стран СНГ более углубленно развивать сотрудничество в различных сферах;

6) Стремление преодолеть политическое и экономическое давление со стороны США и некоторых европейских стран и т. д.

Однако не стоит забывать, что любое интеграционное объединение должно пройти сложный период адаптации. Условия агрессивной внешней среды серьезно влияют на протекание внутренних процессов развития.

Главная задача Евразийского экономического союза – импортозамещение. Странам предстоит частичный переход на самообеспечение, при котором производство товаров внутри союза существенно превышает объем товарооборота с внешним миром. Иными словами, если государство выпускает товар для внутреннего рынка (ЕАЭС), то по качеству он должен быть наравне, а то и выше, чем импортные аналоги. Именно сейчас, в сложный период экономического кризиса, Россия активно занимается развитием внутреннего бизнеса, что позволяет стать полностью независимым от европейской и американской продукции и не уступать в соотношении «цена = качество». Именно поэтому тесное взаимодействие со странами-участниками поможет стране преодолеть текущие проблемы.

Преимущества участия в ЕАЭС, общие для стран-участниц:

- более упрощенный/свободный доступ на защищенные товарные рынки;
- единый рынок услуг ЕАЭС;
- привлечение инвестиций;
- создание промышленной и сельскохозяйственной кооперации;
- доступ на беспошлинной основе к ресурсной базе;
- доступ к транспортным коридорам ЕАЭС;
- программа импортозамещения;
- упрощение миграционного режима;
- доступ к гарантированной государством бесплатной медицине, социальному обеспечению и образованию (школы, вузы и т.д.);
- пенсионный стаж.

Органами управления ЕАЭС являются Высший евразийский экономический совет и Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). В основе решения о создании ЕЭК лежит понимание того, что вместе страны-участницы смогут не только снизить негативные последствия глобальной нестабильности, но и активно позиционировать себя на внешних рынках. Определены места дислокации основных наднациональных структур: ЕЭК – в Москве, Евразийский суд – в Минске, а финансовый центр – в Алма-Ате. Высший Евразийский экономический совет является высшим наднациональным органом ЕАЭС. В совет входят главы государств и правительств. Высший совет собирается на уровне глав государств не реже одного раза в год, на уровне глав правительств – не реже двух раз в год. Решения принимаются консенсусом. Принятые решения становятся обязательными для выполнения во всех государствах-участниках. Совет определяет состав и полномочия прочих регулирующих структур.

Евразийская экономическая комиссия является постоянным регулирующим органом в ЕАЭС. Основной задачей ЕЭК является обеспечение условий для развития и функционирования ЕАЭС, а также разработка инициатив экономической интеграции. Полномочия Евразийской экономической комиссии определены в ст. 3 Договора о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2010 г. Все права и функции ранее существовавшей Комиссии Таможенного союза были делегированы Евразийской экономической комиссии. В компетенцию Комиссии входят:

– таможенные тарифы и нетарифное регулирование;
– техническое регулирование;
– санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры;
– зачисление и распределение ввозных таможенных пошлин;
– установление торговых режимов с третьими странами;
– статистика внешней и внутренней торговли;

Исполнительным органом комиссии является Коллегия. В её состав входит четырнадцать человек. По сути каждый из них является аналогом министров в национальных правительствах и отвечает за конкретное

направление деятельности: экономика, энергетика, таможенное сотрудничество, торговля и т. д.

Подводя итог, можно сказать, что в современном мире не обойтись без глубокой экономической интеграции. Если Россия действительно настроена на долгосрочное сотрудничество с бывшими советскими республиками, то ей необходимо доказать, что проект Евразийского экономического союза – это совершенно новый тип интеграции постсоветских стран, который основан на нерушимости их политического суверенитета, территориальной целостности, общности языка и равенстве партнеров.

Использованные источники:

1. Договор «О Евразийском экономическом союзе» от 29 мая 2014 г.
2. Договора «О Евразийской экономической комиссии» от 18 ноября 2010 г.

УДК 349

Кныш С.В.
студент
Диденко Д.И.
4 курс
Институт Управления
Белгородский Государственный
Научный Исследовательский Университет
Россия, г. Белгород

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА В СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Возрастание роли и значения таможенного дела и в целом таможенной деятельности как инструмента внешнеэкономической деятельности тесно связанных с внутренней и внешней политикой Российской Федерации объективно обусловливают повышение активной роли таможенных органов, ее системы в осуществлении задач и функций в сфере таможенного дела.

Совокупность таможенных органов, учреждений и организаций - это сложный и разветвленный механизм, обеспечивающий решение многообразных задач. А так как высшей ступенью иерархии является ФТС России, на нее возложена большая ответственность в сфере управления таможенной системой.

Таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему. Под единой системой таможенных органов имеется в виду иерархически построенная совокупность таможенных органов в соответствии с их компетенцией и поставленными перед ними едиными целями и задачами в сфере таможенного дела. Вместе с тем она представляет собой сложную подсистему общей системы органов исполнительной власти Российской Федерации.

Система таможенных органов характеризуется наличием звеньев (элементов). В нее входят:

– федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в

сфере таможенного дела (в настоящее время - Федеральная таможенная служба);

– региональные таможенные управления;

– таможни;

– таможенные посты.

Федеральная таможенная служба находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации.

С точки зрения масштабов территориальной деятельности система таможенных органов подразделяется на органы двух уровней. К первому относится ФТС России, осуществляющая свою деятельность на всей территории страны, ко второму – все другие таможенные органы, осуществляющие свою деятельность на территории подведомственных регионов. Границы, в которых осуществляется деятельность региональных таможенных органов, могут как совпадать, так и не совпадать с границами субъектов Российской Федерации и административно–территориальных единиц.

ФТС России является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации функции по контролю и надзору в области таможенного дела, функции органа валютного контроля, функции по защите прав на объекты интеллектуальной собственности, функции по проведению транспортного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации, а также санитарно-карантинного, карантинного фитосанитарного контроля и государственного ветеринарного надзора в части проведения проверки документов в специально оборудованных и предназначенных для этих целей пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации (специализированные пункты пропуска), функции по выявлению, предупреждению и пресечению преступлений и административных правонарушений, отнесенных к компетенции таможенных органов Российской Федерации (далее – таможенные органы), а также иных связанных с ними преступлений и правонарушений.

Свою деятельность Служба осуществляет непосредственно и через таможенные органы и свои представительства за рубежом во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Федерации, органами местного самоуправления, Центральным банком РФ, общественными объединениями и иными организациями.

ФТС России является юридическим лицом со всеми присущими статусу юридического лица признаками. Финансирование деятельности ФТС России и подчиненных ему таможенных органов осуществляется за счёт средств федерального бюджета, направляемых на содержание федеральных органов исполнительной власти, а также иных предусмотренных законодательством Российской Федерации источников.

Федеральную таможенную службу возглавляет руководитель –

Булавин Владимир Иванович, назначаемый на должность и освобождаемый от должности Правительством Российской Федерации по представлению Министра финансов Российской Федерации – Силуанова Антона Германовича.

Таким образом, Федеральная таможенная служба входит в единую, централизованную систему таможенных органов России и возглавляет ее. Основное назначение обеспечивающих управлений в структуре ФТС России – создавать нормальные условия для функционирования системы таможенных органов, обеспечивать развитие таможенной инфраструктуры, социально-бытовые и финансовые условия, предусмотренные законами и иными нормативными актами для государственных таможенных служащих.

Князева Е.В.
студент 2 курса
Кузюкова Т.А.
студент 2 курса
Коваленко Л.В., к.э.н.
научный Руководитель, доцент
«Кузбасский Государственный Технический Университет
Имени Т.Ф. Горбачева»
Россия, г. Кемерово

ПЕНСИОННЫЕ ВЫПЛАТЫ В РОССИИ

В данной статье рассматриваются функции пенсионного фонда, группы пенсий, а также рассматриваются пенсионные выплаты на примере двух областей.

Ключевые слова: пенсионные выплаты, пенсионный фонд, трудовая пенсия

На сегодняшний день тема социального страхования не теряет свою актуальность, так как каждый гражданин РФ обязан отчислять процент от своих доходов в фонд обязательного социального страхования. Но на данный момент все больше работодателей, чтобы увеличивать свою прибыль стараются выдавать заработную плату не официальными способами. Вследствие этого работник в будущем не сможет получить право на максимальные материальные обеспечения в случае утраты трудоспособности, болезни, а также по возрасту. И сможет получить лишь минимальную часть выплат, которая на сегодняшней день составляет 5157 рублей. Хотя прожиточный минимум пенсионера составляет 4 633 руб. 20 коп.[4]

Пенсионный фонд Российской Федерации — крупнейшая организация России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. Основан 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» [1].

Создание Пенсионного фонда решило две основные задачи:

1. Формирование средств для выплаты пенсий за счет страховых

взносов работодателями за лиц застрахованных.

2. Выведение пенсионных средств из государственного бюджета и становление самостоятельного бюджетного процесса.

Несмотря на то, что средства Фонда имеют статус государственных средств, формируются они не за счет государственного бюджета, а за счет страховых взносов.

Пенсионный фонд выполняет ряд важных функций, среди которых:

1. Назначение и реализация социальных и пенсионных выплат.
2. Индивидуальный учет застрахованных, а также учет поступающих страховых средств.
3. Выдача сертификатов и выплата средств семейного капитала.

В настоящее время используется накопительная система пенсионного обеспечения. Размер трудовой пенсии теперь состоит из трех частей: базовой, страховой и накопительной.

Трудовая пенсия – ежемесячная денежная выплата, которая выдается в целях компенсации гражданам заработной платы или иного дохода, получаемого застрахованными лицами до установления им трудовой пенсии.

Государство финансирует только базовую часть, это фиксированная сумма, индексируемая государством и составляющая с 2012 года 3170 рублей. Страховая же образуется из взносов, направляемых на страховую часть пенсии, уплачиваемых страхователем за застрахованных лиц и зависит от стажа работы. Что касается накопительной части, то она формируется из сумм обязательных страховых взносов на накопительную часть пенсии. Однако застрахованный имеет право отказаться от накопительной части пенсии в Пенсионном фонде России и направить эти средства в негосударственные пенсионные организации, тем самым получив дополнительный доход.[2]

Согласно законодательству пенсии, разделяют на 2 основные группы:

1. Трудовые пенсии.

• по старости;
• по инвалидности;
• по случаю потери кормильца.

2. Пенсии по государственному пенсионному обеспечению.

• социальные;
• за выслугу лет.[3]

Назначение и выплата трудовых пенсий осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О трудовых пенсиях в РФ». Достигая пенсионного возраста и имея стаж не менее пяти лет, гражданин имеет право на получение трудовой пенсии по старости. Для мужчин пенсионным возрастом является 60 лет, для женщин — 55 лет. Возможно также и снижение пенсионного возраста в случаях, установленных законодательством. При наличии инвалидности 1, 2 или 3 группы, ограничивающей возможность трудовой деятельности, и страхового стажа

гражданину назначается трудовая пенсия по инвалидности. Нетрудоспособные члены семьи, потерявшие кормильца, также получают соответствующую пенсию. [1]

Рассмотрим пенсионные выплаты на примере двух областей.

Для сравнения возьмем Кемеровскую область и Новосибирскую область.

В Кемеровской области:

Средний размер пенсии в Кемеровской области составил 13,2 тыс. рубля. Доплата к пенсии в Кемерово будет производиться до 8,1 тыс. рублей, именно такая сумма, установлена в регионе как прожиточный минимум. [5]

В Новосибирской области:

Средний размер пенсии в Новосибирской области составил 13,1 тыс. рублей.

Доплаты к пенсии в Новосибирской области составят 7,3 тыс. рублей. Именно эта сумма установлена как прожиточный минимум в области. [6]

Следуя данным выше, мы можем сделать вывод что, средний размер пенсии в данных областях незначительно отличается, а точнее на 0,1 тыс. рублей. Хотя следует отметить, что прожиточный минимум в Кемеровской области больше, чем в Новосибирской области это свидетельствует о том, что пенсии в областях зависят от прожиточного минимума.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации"// СЗ РФ. 1994. N 21. ст. 4832.
2. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 №145-ФЗ (с изменениями от 22.10.2014).
3. Положение о Пенсионном фонде Российской Федерации (России) (утв. постановлением ВС РФ от 27 декабря 1991 г. N 2122-I) // СЗ РФ. 1994. N 21. ст. 3688.
4. Пенсионный Фонд Российской Федерации – [Электронный ресурс] - Режим доступа : http://www.pfrf.ru/
5. Данные о пенсионных выплатах в Кемеровской области– [Электронный ресурс] - Режим доступа : http://pensia-expert.ru/pensiya-v-2016-godu/
6. Данные о пенсионных выплатах в Новосибирской области – [Электронный ресурс] - Режим доступа:http://berdsk-online.ru/news/obshchestvo/v-2016-godu-doplatu-k-pensii-v-nso-poluchat-bolee-70-tys-chelovek

Коба А.В., к.э.н.
доцент
Муртазина Г. Ф., к.э.н.
доцент
КИУ «ИЭУП»
Россия, г. Казань

К ВОПРОСУ О РОЛИ ИНСТИТУТОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Побуждающим мотивом для формирования институтов в обществе является стремление обеспечить такие условия человеческой деятельности, которые упрощали и удешевляли бы взаимодействие людей.

Именно от институтов, от их качества зависят благополучие и благосостояние национальных экономик. Например, от эффективности институтов могут очень существенно зависеть:

- ✓ легкость и издержки по открытию и ведению бизнеса;
- ✓ желание сотрудничать, инвестировать деньги в страну, а не просто кредитовать ее;
- ✓ наличие оппортунизма со стороны граждан-налогоплательщиков в отношении властных структур;
- ✓ уровень экономической безопасности страны;
- ✓ вовлеченность банковских структур в воспроизводственный процесс;
- ✓ уровень личных и экономических свобод;
- ✓ направленность экономического мышления населения, его активность;
- ✓ уровень конкурентоспособности страны, ее имидж в мире и т.д.

При оценке уровня конкурентоспособности различных стран Всемирный Экономический Форум (ВЭФ) в качестве главных критериев выделяет степень эффективности работы национальных институтов и уровень производительности труда в той или иной стране. Общепризнано в мировой практике, что существует корреляция между эффективной работой институтов в данной стране и размером/ростом ВВП на одного занятого и на душу населения. Т.е. эффективные институты создают стимулы к производительному труду, что в свою очередь ведет к росту благосостояния всего общества. Отсюда принято считать, что все высокоразвитые страны имеют эффективные институты, которые можно и нужно копировать или импортировать. Однако не все институты, показывающие хороший результат на одной территории могут быть эффективными на другой. На наш взгляд существует несколько нюансов, которые необходимо учитывать при принятии решений об институциональных изменениях:

1. Глубинные ценности, моральные нормы и установки могут диссонировать с вновь вводимыми институциональными структурами.
2. В обществе вообще может отсутствовать спрос на какие-либо изменения в силу закостенелости мышления или страхов, вызванных

предыдущими трансформациями.

3. Иногда дорога к эффективным институтам должна быть разбита на промежуточные шаги с временными не столь радикальными преобразованиями (промежуточные институты).

4. Трансакционные издержки должны снижаться.

5. Обрастание формальных институтов значительной неформальной практикой свидетельствует об их неэффективности.

6. Отдача от введения институтов не должна быть положительной только для избранного круга лиц.

На наш взгляд, учет этих аспектов может приблизить институт к титулу «эффективный», поскольку главным интегральным его критерием является обеспечение эффективного развития экономики, повышение уровня жизни людей.

УДК 336.6

Ковалевская Д.А.
студент 4 курса
Пивовар Е.В.
студент 4 курса
факультет экономики и права
Филипчик А.Л.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра бухгалтерского учета, анализа, аудита и статистики
УО «Барановичский государственный университет»
Республика Беларусь, г. Барановичи

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Для всех субъектов рыночных отношений важной составляющей экономической работы является исследование основных показателей своей деятельности для принятия как тактических, так и стратегических решений. Однако ограниченность во времени, недостаточная квалификация специалистов, проводящих аналитические процедуры, могут привести к некоторым трудностям в проведении анализа финансового состояния предприятия. Как бы то ни было, данные трудности не должны служить причиной для отказа от аналитической работы. Для этого разработаны соответствующие методы экспресс-оценки финансового состояния предприятий, которые дают возможность осуществлять оперативный контроль за финансовым положением организаций.

Экспресс-анализ – это общая оценка финансового положения и состояния организации. Он носит оперативный характер и позволяет своевременно получать информацию, необходимую для принятия срочных управленческих решений [3].

Данные, полученные по результатам экспресс-оценки, используются для быстрой комплексной оценки финансового положения, определения

платежеспособности и кредитоспособности организации.

В современных условиях экспресс-оценка становится элементом оперативного управления, инструментом оценки надежности потенциальных контрагентов, что достаточно актуально для малых предприятий, зачастую не располагающих в своем штате специалистами финансовых и экономических служб [5]. Поэтому экспресс-анализу отводится большая роль, который позволяет быстро и своевременно получить основную информацию, необходимую для оперативного управления.

Суть экспресс-оценки основных показателей деятельности организации заключается в отборе небольшого количества наиболее значимых и сравнительно несложных в исчислении показателей, сравнении фактических значений показателей с нормативами, а также в отслеживании показателей в динамике [2].

Информационным массивом для экспресс-оценки финансового положения организации могут служить следующие документы:

1. пояснительная записка к отчетности;
2. унифицированные формы финансовой отчетности:

– Бухгалтерский баланс (форма № 1);
– Отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
– Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) [2].

Экспресс-анализ финансового состояния выполняется в три этапа:

1. Подготовительный этап.
2. Предварительный обзор финансовой отчетности.
3. Экономическое чтение и анализ показателей отчетности.

Целью первого этапа является проверка готовности отчетности к чтению, то есть рассматривается правильно ли заполнены валюта баланса и все промежуточные итоги, производится формальная проверка документов.

Данная проверка осуществляется путем ознакомления с аудиторским заключением. Аудиторское заключение может быть стандартного вида и представлять собой унифицированный в кратком изложении документ, содержащий положительную оценку аудитора (аудиторской фирмы) о достоверности представленной в отчете информации и ее соответствии действующим нормативным документам. Также выделяют нестандартное аудиторское заключение, которое, как правило, несколько больше и содержит некоторую дополнительную информацию.

Цель второго этапа – ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом состоянии хозяйствующего субъекта. Составляя первое представление о динамике приведенных в отчетности и пояснительной записке данных, необходимо обращать внимание на алгоритмы расчета основных показателей.

Третий этап – основной в экспресс-анализе, его цель – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей [4].

При проведении анализа используется система аналитических коэффициентов оценки, которые целесообразно объединить в несколько групп:

- наиболее обобщенные и важные показатели, позволяющие дать экспресс-оценку финансовому положению предприятия;
- показатели оценки экономического потенциала;
- показатели, характеризующие финансовое положение, ликвидность и финансовую устойчивость организации;
- показатели, характеризующие результативность финансово-хозяйственной деятельности организации [1].

К самым значимым показателям финансового состояния предприятия в первую очередь относятся:

- коэффициенты абсолютной и общей ликвидности,
- прибыльности и рентабельности активов,
- финансовая устойчивость,
- структура капитала,
- леверидж (степень задолженности),
- платежеспособность.

Значения всех показателей рассчитываются по состоянию на начало или на конец отчетного периода (года). Для получения в достаточной степени объективных результатов целесообразно анализировать финансовые показатели не менее чем за три отчетных периода (года). Полученные значения показателей сопоставляются с нормативными значениями [2].

Таким образом, финансовый экспресс-анализ позволяет в короткое время получить оперативную, динамичную информацию о деятельности организации, определить проблемные места в ее работе, сформировать вопросы для более детального изучения.

Использованные источники:

1. *Акулич, В.В.* Экспресс-анализ основных показателей деятельности организации / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2006. – № 10 (40).

2. *Залуцкая, Н.М.* Экспресс-анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] / Н.М. Залуцкая. – Режим доступа: http://com-nauka.isea.ru/files/s3/18%20%D0%97%D0%B0%D0%BB%D1%83%D1%86%D0%BA%D0%B0%D1%8F.pdf. – Дата доступа : 04.12.2016

3. *Ковалев, В.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 424 с.

4. *Славьюк Г.А.* Финансы предприятий : учеб. для студ. высш. учеб. зав. /

Национальный банк Украины; Университет банковского дела. – К. : УБС НБУ, 2007. – 550 с.
5. *Филобокова, Л.Ю.* Методические подходы к экспресс-оценке финансового и экономического положения малого предприятия / Л.Ю. Филобокова // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2013. – № 39 (177). – С. 2-6.

УДК 368

Коваленко И.С.
студент 4 курса
Казарян М. Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

В статье рассматривается рынок страхования России, а именно, его условия, особенности, виды. Так же рассмотрены основные проблемы рынка страхования, его динамика за последние годы. Сделан вывод о дальнейшем развитии страхования в России.

Ключевые слова: рынок страхования, система финансовых отношений, риски, ущерб.

Kovalenko I.S.
Student 4 course
Kuzbass State Technical University
Russia, Kemerovo
Scientific adviser
Kazaryan M.T.

ANALYSIS OF THE RUSSIAN INSURANCE MARKET

In the article the Russian insurance market, namely its conditions, particularly species. Just the basic problems of the insurance market, its dynamics in recent years. It was concluded that further development of insurance in Russia.

Keywords: insurance market, the system of financial relations, the risks of damage.

Страхование — один из важнейших экономических институтов, который существовал в разных экономических формациях и возник еще в XVIII в. до нашей эры. Основная идея создания страхования - объединение заинтересованных лиц по возмещению материального (имущественного) ущерба путем его солидарной раскладки между участниками объединения. Наиболее полно страхование реализуется в условиях рыночной экономики, в связи с тем, что оно повышает инвестиционный потенциал государства, способствует росту благосостояния нации, позволяет решать проблемы

социального и пенсионного обеспечения.

Сегодня развитие экономики страхования является наиболее активно развивающейся отраслью в связи с развитием негосударственного сектора хозяйства, нуждающегося в глобальной страховой защите.

Одна из главных задач страхования заключается в обеспечении, беспрерывности, ритмичности и сбалансированности общественного воспроизводства, иначе говоря, в обеспечении социальной и экономической стабильности в обществе за счет полноты и своевременности возмещения. [1]

Страхование непосредственно связанно с системой финансовых отношений общества, поскольку скоординировано с формированием и использованием страховых денежных фондов.

Одним из видов финансовых услуг, которые производят и продают страховые организации, является предоставление страховой защиты.

Главными условиями страхования как финансовой услуги являются:

1. Наличие рискового сообщества;
2. Страховая выплата осуществляется только лишь при условии наступления страхового случая;
3. Страхованию подлежат только лишь определенные риски, ущерб от наступления которых подлежит денежной оценке.

Рисковое сообщество представляет собой определенное количество лиц или хозяйственных единиц, подверженных одному и тому же риску.

Потенциальные страхователи – лица, которые принадлежат одному рисковому сообществу.

Страховая выплата осуществляется лишь при условии наступления страхового случая, означает, что право на страховую выплату страхователь получает только лишь при наступлении страхового случая, тем самым обеспечивает сбережение страхового фонда в заинтересованности всех его участников.

Страхованию подлежат только определенные риски, ущерб от наступления которых, подлежат денежной оценке, что говорит о том, что страхованию предрасположены только те риски, потери от наступления которых, можно оценить в денежной форме.[2]

Страхование имеет ряд особенностей, которые имеют отличительные черты от остальных финансовых категорий, в частности:

- возникновение денежных перераспределительных отношений, вызванных присутствием страхового риска как вероятности и наступления страхового случая, способного нанести материальный или другой ущерб;
- замкнутые перераспределительные отношения среди его участников, взаимосвязанные с общей раскладкой суммы ущерба;
- создание денежного страхового фонда целевого назначения, формируемого за счет фиксированных взносов участников страхования;
- создание запасного фонда в качестве источника возмещения

чрезвычайного ущерба в неблагоприятный период;

- возвратность мобилизованных в страховой фонд платежей;
- вероятностный характер страховых отношений. [3]

Экономическими особенностями страхования как способа управления рисками и способа формирования страхового фонда являются:

- Передача риска иному лицу;
- Возмездность, предполагающая уплату страховых взносов за принятие риска;
- Ограниченный перечень рисков, подвергающихся статистически вероятным ранжированием убытков;
- Замкнутый характер ранжирования убытков;
- Эквивалентность во времени и в пространстве среди страховых взносов и страховых выплат;
- Выплата страховых премий и выплата страховых компенсаций в денежной форме;
- Присутствие специализированной организации, созданной в целях страхования.[4]

В ряду основных принципов страхования следует проводить грань между экономическими принципами функционирования системы страхования и принципами осуществления страховых правоотношений.

Принцип наличия имущественного интереса. Согласно общему правилу, иными словами, самостоятельно от отрасли страхования, страховой интерес должен присутствовать на момент заключения договора или заинтересованное лицо должно иметь страховой интерес на момент наступления страхового случая.[5]

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации статьи 928 «Интересы, страхование которых не допускается» к перечню интересов, в отношении которых не допускается страхование относятся:

1. Страхование противоправных интересов не допускается.
2. Не допускается страхование убытков от участия в играх, лотереях и пари.
3. Не допускается страхование расходов, к которым лицо может быть принуждено в целях освобождения заложников. [6]

Согласно Закону РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.07.2016) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» выделяют четыре основных вида страхования:

- личное;
- имущественное;
- страхование ответственности;
- страхование предпринимательского риска [7]

Гражданский кодек Российской Федерации определяет, что страхование может быть как добровольным, так и обязательным, в том числе

обязательным государственным, не конкретизируя при этом риски, от которых может быть застраховано физическое или юридическое лицо.

Сейчас российский страховой рынок переносит большое испытание кризисом – сокращаются темпы прироста взносов ввиду того, что фактически рынок перешел к застою, доходы падают, страховщики испытают колоссальное давление со стороны иных сегментов финансового рынка. Ко всему этому добавляется сложная экономическая ситуация, которая проявляется в падении доходов населения, нестабильной динамики реального сектора и санкционный режим, который в свою очередь влияет как напрямую на отдельные компании, так и в целом на конъюнктуру перестрахования и взаимодействия с внешними рынками.

Во многом 2015 год стал кризисным для страхового рынка в России. Впервые за шесть лет объем заключённых сделок снизилось, при этом сразу на 8,8% (с 157,3 млн. до 143,5 млн.). Абсолютная величина собранной премии впервые превысила триллион рублей (1 023,8 млрд. руб.) и находится в положительной зоне (+3,6%). Выплаты выросли на 7,8% до 509,2 млрд. руб.

Главный результат 2015 года заключается в том, что страхование достигло «ценового потолка», в будущем увеличение тарифов по любому виду страхования повлечёт за собой падение продаж. Страховщикам придётся решать свои финансовые трудности при помощи лучшего регулирования убыточностью и сокращения издержек, в первую очередь аквизиционных, то есть сократить расходы, связанные с привлечением новых страхователей и удержанием старых, а так же с заключением новых договоров страхования и продлением действующих.

Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России

Со стороны Банка России 2015 год был отмечен дальнейшим усилением управления. В течение года рынок страхования покинули порядка 84 страховщика.

По сравнению с 2014 годом структура сборов изменилась колоссально.

Впервые крупнейшим сегментом стало ОСАГО доля которого составила 21,4%. Каско, потеряв 3,8 пункта, переместилось на 2 место с

долей 18,3%. В сумме доля моторного страхования составила 39,7% против 37,4% годом ранее.

На третьей позиции по доле рынка осталось добровольное медицинское страхование (ДМС). Его осталась неизменной и составила 12,6%. Сектор страхования жизни опередил страхование имущества юридических лиц, причём первый вырос с 11,0% до 12,7%, а второй сократился с 11,4% до 9,8%. Железнодорожное, авиационное, морское страхование, страхование грузов и сельхозяйственных рисков также снизилась с 5,2% до 4,3%.

Корпоративное имущественное страхование, ранее считавшееся основой стабильности и прибыльности портфеля большинства компаний, всё более сокращается, а концентрация в этом сегменте увеличивается. Рынок страхования жизни продолжает расти и показывает хорошую динамику (129,7 млрд. руб. сборов, +19,5% к показателю 2014 г.), но в нём накапливаются проблемы, замедляющие рост и способные в ближайшие годы развернуть динамику продаж. Выплаты выросли на 66,5% до 23,7 млрд. руб.

Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России

Наиболее востребованными полисами страхования на сегодняшний день, являются - автострахование КАСКО, страхование недвижимости и имущества, а также здоровья. [8]

Согласно рейтингу, лидером российского страхового рынка по объему страховых премий в 2015 году стала страховая компания «Росгосстрах». Объем собранных премий от добровольного и обязательного страхования (за исключением обязательного медицинского страхования) в 2015 году у данной страховой компании составил 149 миллиардов рублей, что на 15% больше, чем в 2014 году. Второе место в списке по собранным премиям занимает страховая компания «СОГАЗ», которая показала более высокие

темпы роста – +17%, что позволило частично сократить отставание второго места от первого. Кроме двух вышеназванных страховых компаний в число десяти крупнейших по итогам 2015 года вошли также страховые компании как: «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», ВСК, «ВТБ Страхование», «Сбербанк страхование жизни», «Согласие», и «Росгосстрах Жизнь». [9]

Следовательно, исходя из всего вышесказанного, можно прийти к выводу, что страховой рынок России действительно испытывает огромные испытания, которые в первую очередь связаны с тяжёлой экономической ситуацией в стране. И, по мнению экспертов, объем российского страхового рынка будет снижаться и в дальнейшем, что может привести к краху.

Использованные источники:

1. Н.Г. Кабанцева. Страховое дело. Учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finbook.news/book-strahovanie/strahovoe-delo-uchebnoe.html (дата обращения 28.11.2016)
2. Экономическая сущность страхования, его функции в современной экономике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://distribut.net/article/a-120-1.html (дата обращения 28.11.2016)
3. СТРАХОВАНИЕ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://libraryno.ru/1-3-strahovanie-kak-ekonomicheskoe-ponyatie-straxnew/ (дата обращения 28.11.2016)
4. Сущность страхования и его функции в современной экономике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.straxovikst.ru/shpargalki-na-ekzamen-po-straxovaniyu/27-voprosy-i-otvety-po-strahovaniju/846-sushhnost-strahovanija-i-ego-funkcii-v-sovremennoj.html (дата обращения 28.11.2016)
5. Основные понятия и принципы страхования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lib.sale/strahovanie-lekcii/osnovnyie-ponyatiya-printsipyi-28302.html (дата обращения 28.11.2016)
6. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. От 23.05.2016). ГК РФ Статья 928. Интересы, страхования которых не допускается.
7. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.07.2016) "Об организации страхового дела в Российской Федерации". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/ (дата обращения 28.11.2016)
8. Популярные виды страхования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.doljok.ru/populiarnoe_strakhovanie-1997.html (дата обращения 28.11.2016)
9. Рейтинг крупнейших страховых компаний – итоги 2015 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://riarating.ru/insurance_companies_rankings/20160318/630014523.html (дата обращения 28.11.2016)

УДК 33

Коваленко А. Ю.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М.
доцент
Неводова И.А.
преподаватель
Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация

В данной статье раскрыты проблемы представителей малого бизнеса РФ. Их положение и роль в российской экономике. Проведен анализ их деятельности. Рассмотрены предложения, позволяющие стимулировать уровень их активности и преодолеть существующие проблемы малых предприятий.

Ключевые слова

Малый бизнес, экономика, предприниматель, экономический кризис, внутренний рынок, рыночная структура, конкуренция, бизнес, антикризисные меры.

Эффективность малого бизнеса служит уникальным инструментом стабильной экономики, достойного уровня финансового достатка и качества жизни россиян. Эти показатели являются важным гарантом полноправного участия РФ в сообществе развитых государств. Это один из ведущих факторов обновления и стабилизации всех сфер экономики России в условиях кризиса и обеспечение достойного уровня финансового достатка и уровня жизни граждан.

Глобальный мониторинг Global Entrepreneurship Monitor (GEM) зафиксировал в 2013, что активность малого бизнеса в РФ только 5,75%. Лишь 3,4% российских представителей успешно конкурируют больше трех лет. В Норвегии соответственно – 6,15%, в Греции – 12,6%, в Финляндии – 6,65%, в Испании – 8,39% [1].

Статья 4 Закона РФ №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 (ред. От 29.12.2015) гласит, что субъектом малого и среднего предпринимательства является юридическое лицо и индивидуальный предприниматель, прошедший установленную регистрацию. А именно:

· Гражданин РФ, как индивидуальный предприниматель (ИП) или глава крестьянского (фермерского) хозяйства (КФХ).

· Коммерческая организация или потребительский кооператив. Кроме предприятий, принадлежащих государству и муниципальной собственности [2].

В условиях кризиса, деятельность малого бизнеса имеет ключевое экономическое значение. Позволяет решать актуальные вопросы:

- организует рабочие места;
- служит эффективным способом налогообложения физических лиц;
- организует рабочие места;
- открывает огромный потенциал возможностей выпуска национальным производителем разнообразных товаров и услуг;
- вовлекает в экономический оборот страны новые экономические ресурсы;
- повышает показатели участия населения в процессах экономики;
- способствует росту занятости и достатка граждан;
- стимулирует развитие здоровой конкуренции;
- является одним из основных источников поступлений в бюджеты всех уровней [3].

Главное преимущество малого бизнеса – способность быстро реагировать на неблагоприятные изменения внутреннего рынка, тонко чувствовать нужды людей и быстро к ним адаптироваться. Это делает их незаменимыми в положительной динамике общей картины экономики страны.

На январском форуме предпринимателей «ОПОРА России» в 2016 году в процессе обсуждения проблем малого бизнеса Владимир Путин заметил, что за два последних года объективные трудности затронули все сферы экономики. «Но в целом бизнес выстоял. В том числе и малый» [4]. Форум показал, что за 2015 год в России возросло количество индивидуальных предпринимателей на 3,7%, а малых предприятий - на 2,9%. Структура отрасли развивается преимущественно в области торговли, общественного питания и предоставления услуг. Приоритетные направления реального сектора и инновационное направление в ней представлены достаточно слабо. Выгодной и эффективной антикризисной мерой станет серьезный просчет совмещения этих двух направлений. То есть, если предприниматель занимается торговлей, то стоит предложить своим клиентам доставку, установку, ремонт. А к предоставлению услуг логично будет продавать на месте необходимые сопутствующие товары. Такой комплексный подход к ведению малого бизнеса существенно укрепляет финансовую позицию предпринимателя и его репутацию в глазах клиентов [4].

На современном этапе выход российской экономики из кризисной ситуации в федерации и регионах тесно связан с оказанием всесторонней государственной поддержки и проведением глобальных реформ экономического характера в сфере малого предпринимательства. В таких условиях трехлетний мораторий на плановые проверки значительно облегчил ситуацию малого бизнеса [5].

Это влечет за собой острую необходимость финансово-кредитной поддержки, внедрения передовых современных технологий в государственной системе регулирования и управления малым бизнесом на местах [6].

В сложившейся обстановке становится особенно актуальным изучение реальных экономических условий на местах, внедрение источников и инструментов поддержки государством малого бизнеса. Необходимо разработать и реализовать качественно новую систему региональных программ и механизмов укрепления на местах частного предпринимательства. Малый бизнес способен решать важные вопросы экономики России [6].

Для успешного развития этой сферы необходимо обеспечить проведение ряда антикризисных мер:

- согласовать взвешенную нормативно-правовые базу;
- дать возможность получения доступных кредитов на развитие бизнеса;
- свести к нолю бюрократию в организации и деятельности предприятия;
- снизить количество проверок контролирующими органами.

Использованные источники:

1. Глобальный мониторинг предпринимательства Global Entrepreneurship Monitor, GEM: данные по России // Фонд содействия кредитования малого бизнеса // URL: http://mosgarantfund.ru/news/novosti-predprinimatelstva/globalnyy-monitoring-predprinimatelstva-global-ent/
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 N209-ФЗ // КонсультантПлюс // URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181792
3. Дудник Т.А., Бочков А.А., Лишута Е.А., Плевко О.И. Проблемы современной системы налогообложения Российской Федерации. Экономика и социум. 2015. №2
4. Информационная статья «Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – национальная идея?» от 20 января 2016 года. Официальные сетевые ресурсы президента России // URL: http://kremlin.ru/events/president/news/51186
5. Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год // Гарант.ру // URL: http://www.garant.ru/article/602378/
6. Заседание Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса // Официальные сетевые ресурсы президента России // URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/49214

Коваленко Л.В.
студент 2 курса
направление подготовки «Экономика»
финансово-экономический факультет
Шуклина З.Н., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Брянский государственный университет
им. акад. И.Г. Петровского
Россия, г. Брянск

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРИ ВЫБОРЕ МАГАЗИНОВ «ЛЕНТА» И «МАГНИТ»

Kovalenko L. V.
student
2 of course, the preparation direction "Economy"
financial-economic faculty
Scientific Director shuklina Z. N., doctor of Economics, Professor
Bryansk state University. Acad. I. G. Petrovsky
Russia, Bryansk

FEATURES EVALUATE THE BEHAVIOR OF CUSTOMERS WHEN CHOOSING SHOPS "LENTA" AND "MAGNIT"

Торговля в России играет важную роль в экономике государства, поскольку затрагивает ключевые бизнес-процессы, связанные с продажей товаров и услуг и их доведением до конечного потребителя. Проблеме поведения покупателей посвящены работы таких авторов, как Галицкий Е.Б., Галицкая Е.Г., Карасев А.П., Скляр Е.Н., Тетушкин В.А., Шуклина З.Н. и др.

Работа с потребителем, оценка, программирование и управление его поведением является важнейшей функцией маркетинга, всех, кто связан с продажами. Нужно уметь формировать спрос, открыв потребителю новые возможности. Как отмечает Е.Н.Скляр, в рыночных условиях предложение обычно опережает спрос, потребитель имеет достаточный выбор товаров, которые может позволить себе купить в зависимости от удовлетворенности функциональными свойствами, качественными характеристиками, наконец, самим продавцом [6].

На покупательское поведение оказывают влияние стимулы, определенные маркетинговой политикой в местах продажи товаров. Такие факторы вызывают положительное или отрицательное влияние на покупку товаров. Крамаренко В.И. и Каменских Е.А. в своем исследовании выстраивают модель поведения потребителя на рынке товаров и услуг. Образ жизни позволяет «представить общую характеристику деятельности человека и его взаимоотношений с внешним миром» [12].

Некоторые исследовательские фирмы разработали классификации образов жизни. Наиболее широкое распространение получила классификация VALS (Values and Lifestyles – ценности и образ жизни),

разработанная в институте SRI. Классификация VALS разделяет людей на группы в зависимости от того, как они проводят время и тратят деньги. Все потребители делятся на девять классов на основании двух глобальных показателей: самоориентация и доходы [12]. Группы самоориентации включают уверенных в себе покупателей, покупательский выбор которых диктуется только их собственными взглядами на мир; потребителей, зависящих от общественного мнения, приобретения которых основываются на действиях и мнениях других людей; активных потребителей, которые руководствуются своими желаниями и интересами и могут пойти на рискованную покупку. В пределах каждого типа самоориентации потребители разделяются на группы в зависимости от своего материального положения – с высоким уровнем дохода и с минимальным уровнем дохода. Покупатели, у которых самые большие и самые маленькие доходы, классифицируются без учёта их самоориентации (активные, борцы) [12].

Успех предприятия максимально зависит от потребителя – захочет ли он сделать покупку. В своем исследовании Тетушкин В.А. определил группу вопросов, ответы на которые помогают определить особенности покупательского поведения индивидуумов и групп (рисунок 1).

<table>
<tr><td rowspan="4">Клиенты</td><td colspan="2">Кто играет важную роль при принятии решения о покупках?</td></tr>
<tr><td>Как они покупают?</td><td>Когда они покупают?</td></tr>
<tr><td colspan="2">Где они покупают?</td></tr>
<tr><td colspan="2">Что собой представляют их критерии выбора?</td></tr>
</table>

Рисунок 1 – Определение особенностей покупательского поведения [7]

Как указывает О.В.Хлопенко, под потребительским поведением «понимается решение потребителя о распределении дохода между товарами и услугами, которые он собирается приобрести» [13]. Изучение потребительского поведения — это маркетинговая задача, решение которой дает возможность торговой организации наилучшим образом распределить свои ресурсы для получения прибыли при продаже товаров и услуг.

На покупательское поведение оказывают влияние стимулы, определенные маркетинговой политикой в местах продажи товаров. Такие факторы вызывают положительное или отрицательное влияние на покупку товаров. Важность проведения маркетинговых исследований также подчеркивает В.А.Бондаренко, определяя ее в выявлении потребительских предпочтений, что имеет одно из ключевых значений применительно практически к любой сфере приложения предпринимательских усилий [10].

Как указывают В.А. Бабурин, Н.Л. Гончарова, И.М. Рубанова, М.Е. Яненко, торговый персонал (personnel) (прежде всего контактный) – один из

дополнительных элементов комплекса маркетинга в розничной торговле. Здесь важны не только внешний вид работника, его квалификация и знание психологии потребителя, но и поведение [4].

В настоящее время, в связи с большим количеством вновь открывающихся магазинов, конкуренция на рынке торговли промышленными и продовольственными товарами приобрела жёсткий характер. Торгово-розничные сети прилагают максимум усилий для удержания конкурентных позиций. В ходе исследования среди жителей г.Брянска была проведена сравнительная оценка поведения покупателей магазинов «Лента» и «Магнит». Сбор информации заключался в опросе респондентов различной квалификации и компетенции. Количество опрашиваемых - 50 человек.

Характеристика данных магазинов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика магазинов «Магнит» и «Лента»

	Магнит	Лента
Характеристика	Сеть магазинов Магнит: впервые на российском рынке с 1994 года, появилась как магазин по продаже бытовой химии. В настоящее время сеть магазинов «Магнит» является одной из ведущих розничная сеть по торговле продуктами питания в России.	Супермаркет Лента представляет собой магазин крупнейшей розничной сети «Ленты». Первый супермаркет открыт в 2013 году. Главный девиз магазинов – высокое качество, выгодные цены и широкий ассортимент.
Место расположения в г.Брянск	Сеть магазинов. Крупный семейный гипермаркет находится по адресу: г.Брянск, ул.Вокзальная, 120	г.Брянск, ул.Объездная, 30
Удобство расположения	Удобное расположение за счет сети магазинов	Удобное расположение в центре города
Торговая площадь	3500 м2	7500 м2
Средний чек	480 рублей	580 рублей
Специфика магазина	Ориентирована на покупателей с различным уровнем доходов и поэтому ведет свою деятельность в четырех форматах: магазин «у дома», гипермаркет, магазин «Магнит Семейный» и магазин косметики. «Магнит» является лидером по количеству продовольственных магазинов и территории их размещения	Стандартный формат
Программы лояльности	Нечасто использует рекламные мероприятия и акции. Основной упор на скидки	Широко использует рекламные мероприятия: выпускает сезонный бюллетень «Лента. Супермаркет. Скидки», общий

		и сезонный каталоги содержат подраздел «Лента. Супермаркет. Акции», где публикуется информация о наиболее привлекательных акциях. В настоящее время супермаркет насчитывает 8 млн. активных держателей карт лояльности. Успешная программа карт лояльности, позволяет отслеживать потребительские привычки и поведение покупателей.

Далее в исследовании было определено, что покупают жители и причины выбора конкретных магазинов. Чаще всего обычная покупка жителя г.Брянска включает в себя молочные продукты, мясо (охлажденное говядина, свинина и т.д.), хлеб и хлебобулочные изделия, овощи и фрукты. 40% (20 человек) ответивших сказали, что им случалось не находить любимые товары на полках в магазинах. В основном это были товары, входящие в список санкционных: сыры, молочные продукты (молоко, кефир, творог, сметана, сливки), фрукты и ягоды, колбасные изделия, косметика и гигиена. Важно отметить, что 40% (8 человек) из тех, кто не нашел необходимый ему товар, отказывались от покупки «заменителей». Например, к таким товарам можно отнести сыр «Король Артур» (производство г.Харьков).

Таблица 2 – Причина выбора конкретного магазина

Причина	Количество ответивших, чел.	%
Цена	16	32
Удобное месторасположения	13	26
Широкий ассортимент	9	18
Наличие акций	5	10
Высокое качество	4	8
Возможность купить все в одном месте	2	4
Прочие	1	2

В ходе выбора магазина для основных покупок жители г.Брянска ориентируются не только на цену, но и на удобное местоположение. Также они отмечают широкий ассортимент, наличие акций и распродаж, высокое качество и возможность купить все необходимое в одном месте.

Анализ анкет показал, что основная часть респондентов (27 человек) предпочитают магазин «Лента», 16 человек отметили, что предпочитают магазин «Магнит», 7 - затруднились ответить (рис. 2).

Рисунок 2 – Предпочтения покупателей в выборе магазинов «Лента» или «Магнит»

Из 27 человек, посещающих магазин «Лента», на вопрос, что же повлияло на выбор данного магазина, респонденты показали, что основные причины выбора - лучшие условия обслуживания, а также реклама предприятия (таблица 3).

Таблица 3 – Причины предпочтения при выборе магазина

Варианты ответов	«Лента»	«Магнит»	«Другие магазины»
более доброжелательное отношение к покупателям	9	5	3
более удобное расположение	5	3	1
профессионализм и компетентность	4	1	0
цены	4	2	1
ассортимент	2	4	1
неудовлетворенность контакта с другими магазинами	2	1	0
без особых причин	1	0	1
Всего:	27	16	7

Сравнивая магазины «Лента» и «Магнит», можно отметить, что покупатели обоих магазинов выделяют особо доброжелательное отношение сотрудников к покупателям.

Также был проведен опрос об уровне цен в магазинах. Результаты представлены на рисунке 3.

Рисунок 3 – Уровень цен в магазинах «Лента» или «Магнит»

Из проведенного исследования видно, что покупатели считают, что цены в магазинах «Лента» и «Магнит» в большинстве своем приемлемые. Однако их уровень в магазине «Магнит», по мнению покупателей, выше, чем в магазине «Лента». Использование карт лояльности отметили все опрашиваемые. Однако, по мнению большинства, карты лояльности предоставляют большие скидки, чем акции в магазине «Магнит».

Также респондентами было отмечено удобство расположения магазина «Лента». Это связано с отличной транспортной развязкой в Советском районе г.Брянска. 90% опрошенных считают удобным расположение магазина «Лента». Что касается магазина «Магнит», лишь 75% опрошенных считают его место расположение удобным.

Ответы на вопрос о намерении покупателей и в дальнейшем пользоваться услугами данных магазинов обнадёживают – большинство респондентов ответили «да». Наиболее устойчивая клиентская база будет в магазине «Лента». Из опрошенных 95% намерены посещать данный магазин.

Таким образом, проведенное исследование среди покупателей магазинов «Лента» и «Магнит» в городе Брянске показали, что удобное расположение является важным мотивом для совершения покупки. Использование карт лояльности магазином «Лента» дает покупателю большую уверенность в выгодной цене, чем проводимые акции в магазинах «Магнит». Наличие результатов исследования представляет собой практическую ценность. С помощью проведения маркетинговых исследований и оценки поведения покупателей у предприятия существует возможность выявить проблемные с точки зрения конкурентной среды и

мнения потребителей и исправить их.

Использованные источники:

1. Галицкий Е.Б., Галицкая Е.Г. Маркетинговые исследования. Теория и практика: Учебник для вузов. - М: Юрайт, 2016. - 570 с.
2. Карасев А.П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: Учебник и практикум. - М: Юрайт, 2016. - 323 с.
3. Коротков А.В. Маркетинговые исследования: Учебник для бакалавров. - М: Юрайт, 2016. - 595 с.
4. Маркетинг в сфере сервиса. Учебник для бакалавров по направлению подготовки 100100.62 «Сервис» всех форм обучения. – СПб. : Астерион, 2014. – 439 с.
5. Сафронова Н.Б., Корнеева И.Е. Маркетинговые исследования: Учебное пособие для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2015. - 296 с.
6. Скляр Е.Н. Маркетинговые исследования: Практикум / Е.Н. Скляр, Г.И. Авдеенко, В.А Алексунин. - М.: Дашков и К, 2016. - 216 с.
7. Тетушкин В.А. Маркетинг и качество в сервисе. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 128 с.
8. Шуклина З.Н. Современный маркетинг: краткий лекционный курс. − Прага: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2015. – 77 с.
9. Балашова М.В., Мижуева С.А. Изучение покупательских предпочтений и ассортиментной политики на рынке макаронных изделий города Астрахани // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2016. - №1. – С.74-81.
10.Бондаренко В.А., Миргородская О.Н. Маркетинговые исследования товарной категории молочных продуктов // Концепт. – 2015. - №S24. – С.1-6.
11.Зобова Л.Л., Торбенко А.М. Реальная и потенциальная пространственная конкуренция на рынке продовольственных товаров // Техника и технология пищевых производств – 2016. - №1. – С.115-119.
12.Крамаренко В.И., Каменских Е.А. Модель поведения потребителя на рынке товаров и услуг // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – 2009. - №2. – С.167-175.
13.Хлопенко О.В. Особенности потребительского поведения на рынке услуг розничной торговли // TERRA ECONOMICUS. – 2011. - №4. – С.104-108.
14.Акулина О.А. Маркетинговые исследования как ключевой аспект управления конкурентоспособностью торгово-розничных сетей [Электронный ресурс] // Sci-article. – 2016. - №32. – Режим доступа: http://sci-article.ru/stat.php?i=1459601365.
15.Покупательское поведение россиян в условиях кризиса: ожидания и настроения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.advertology.ru/article134844.htm.

УДК 314

Коваль М. А.
студент 4 курса
Казарян М.Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность темы обосновывается низким уровнем работоспособного населения, так же низким уровнем рождаемости и повышение смертности. Раньше считалось, что иметь двух-трех детей в семье – традиция. В итоге таких семей было большое количество. Сейчас же, с уровнем жизни населения в России не каждая семья может позволить себе семью из двух-трех детей по финансовым причинам.

Демография – это наука народонаселения то есть, наука, которая изучает население и регулярность его развития. [1]

Человек – богатство любой страны. Именно человек определяет богатство страны и ее будущее. На демографическую безопасность государства влияют следующие факторы: исторические особенности; географическое и экономическое положение; ресурсная база; внутренние и внешние связи; образование, здравоохранение; состояние и процессы, происходящие в других государствах. Если оценивать сокращение численности населения страны в рамках такой логики, то оно опасно потому, что указывает на наличие серьезного дефекта в организационно-государственном механизме обеспечения жизнедеятельности популяции, вследствие которого возникает угроза статусу страны.

Воспроизводственный процесс, от которого зависит динамика численности и половозрастной структуры населения, по мере развития экономики, общества должен становиться более эффективным при создании государством условий посредством совершенствования социальных институтов и отраслей социальной сферы (здравоохранение, социальная защита, образование), обеспечивающих возобновление последующих поколений. В социуме высвобождаются ресурсы сил, времени, энергии, которые в традиционном обществе затрачивались на необходимое для выживания демографическое воспроизводство. [2]

Самые распространенные угрозы для любого региона являются:

1. депопуляция;
2. старение населения;
3. нерегулируемые миграционные процессы;
4. деградация института семьи.

Для того чтобы лучше разобраться в данном вопросе, был произведен сравнительный анализ демографической ситуации, в нём использовались

статистические данные в целом по Российской Федерации и данных по Кемеровской области.

Таблица 1

Сравнительный анализ демографической ситуации Кемеровской области

	Население в 2014 г., тыс. чел., в том числе в возрасте:			Население в 2015 г., тыс. чел., в том числе в возрасте:		
	Моложе трудоспособного	Трудоспособном	Старше трудоспособного	Моложе трудоспособного	Трудоспособном	Старше трудоспособного
Российская Федерация	23838,8	86596,4	32766,5	24716,7	85161,6	33788,6
Сибирский Федеральный округ, в т. ч.	3524,5	11677,5	4067,5	3665,9	11415,0	4211,8
Кемеровская Область	483,4	1654,9	612,5	494,9	1622,2	625,3

[3]

Из представленных выше данных видно, что ситуация в Сибирском Федеральном округе в целом не отличается от демографической ситуации в Кемеровской области. Растет число людей, которые старше трудоспособного возраста и увеличивается число молодого поколения, которые младше трудоспособного возраста. Это говорит о том, что увеличение рождаемости просматривается по всему Сибирскому Федеральному округу в пределах от 3% до 8%. А в среднем по России этот показатель составил 6%.

Таким образом, чтобы улучшить демографическую ситуацию в Кемеровской области и стране в целом, необходимо провести ряд мероприятий для его развития и стабильности.

Такими мероприятиями могут быть улучшения качества жизни населения, пропагандирования здорового образа жизни, создания больших рабочих мест для улучшения ситуации в сфере безработицы, повышения здравоохранения населения и т.д.

Использованные источники:

1. Экономический словарь И.П. Николаева [1]
2. Экономическая безопасность России - В.К. Сенчагов – Учебник [2]
3. http://kemerovostat.gks.ru/ [3]

УДК 33

Коврижкин С.Ю.
магистр 1 курса
направление «Гостиничное дело»
Титов К.П.
магистр 1 курса
направление «Гостиничное дело»
ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И. Канта,
Россия, г. Калининград

ОВЕРБУКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ГОСТИНИЦЫ

Аннотация: В статье раскрывается определение овербукинга как инструмента управления доходами гостиницы. Авторами описываются проблемы применения овербукинга в российских гостиницах, а также риски, связанные с его применением.

Abstract: The article deals with the definition of overbooking as a revenue management of the hotel. The author describes the problems of the use of overbooking in Russian hotels, the legislation of the Russian Federation to overbooking.

Ключевые слова: овербукинг, управление доходами, гостиницы.

Keywords: overbooking, revenue management, hotel.

Проблема управления доходами гостиничного предприятия является постоянной, не теряющей своей актуальности на протяжении всего периода существования гостиницы. Динамичное развитие туристической отрасли в целом и гостиничного бизнеса в частности способствует постоянному увеличению конкуренции. В таких объективных условиях успешный бизнес обязан применять все существующие и инновационные методы и инструменты увеличения дохода.

Овербукинг является одним из традиционных инструментов увеличения дохода в мировом гостиничном бизнесе. Под овербукингом (англ. overbooking) понимается принятия заявок от потенциальных клиентов на количество мест в самолете или номеров в гостинице, превышающих их реальное количество [3].

Овербукинг как стратегия сбыта впервые возник в воздушном транспорте США в 1950-е годы. Его появление связано с маркетинговой политикой, которую проводили авиакомпании США в обозначенный период времени. Особенность проводимой маркетинговой политики заключалась в предоставлении возможности пассажирам отказа от перевозки в любое время, в том числе после вылета самолета, без штрафных санкций. Такая политика, с одной стороны, привлекала клиентов к новому виду транспорта, с другой стороны, породила проблемы, связанные с убытками авиакомпаний из-за не полной загруженности рейсов в связи с неявкой пассажиров на рейс и последующим предъявлением билета к возврату. Стратегия овербукинга

уменьшала убытки в случае неявки пассажира на рейс. Ее суть заключалась в продаже билетов в количестве большем, чем количество мест в самолете. В случаях, когда количество пассажиров, желающих лететь превосходило возможности самолета, компании несли дополнительные расходы для компенсации неудобств тем пассажирам, которые улететь не смогли. Тем не менее, даже с учетом таких дополнительных затрат, в долгосрочном периоде стратегия овербукинга увеличивала доход авиакомпании. В последующем стратегия овербукинга стала применяться и в иных транспортных отраслях (железнодорожный транспорт, водный транспорт), а также в прокате автомобилей и в гостиничном бизнесе.

Актуальность применения овербукинга как инструмента в управлении доходами гостиницы обусловлена тремя факторами.

Первым фактором является ограниченность номерного фонда гостиницы. В период высокого спроса на услуги размещения гостиница не может увеличить количество предоставляемых номеров.

Вторым фактором является отсутствие возможности получить доход с номера, который не был продан.

Третьим фактором является присутствие периодов повышенного спроса на услуги размещения, так называемый «горячий сезон». Успешность работы в такой период значительно влияет на успешность работы гостиницы в целом.

Применение овербукинга как инструмента управления доходом гостиницы способствует достижению максимального финансового результата, что является главной целью в деятельности любого гостиничного предприятия. Использование овербукинга в гостиницах кроме дополнительных финансовых результатов несет и определенные риски. В случае, когда за услугой размещения обратится количество желающих превосходящее возможности гостиницы, чаще всего возникает конфликтная ситуация, разрешение которой требует, как правило, дополнительных затрат на компенсацию неудобств клиентам, которым в оказании услуги было отказано. Помимо дополнительных финансовых затрат, в зоне риска находится и имиджевая составляющая гостиницы.

При принятии руководством гостиницы решения о применения стратеги овербукинга необходимо понимать отношение российского законодательства к указанному процессу.

Овербукинг не имеет законодательного закрепления в Российской Федерации (далее – РФ). Как стратегия продаж овербукинг противоречит основным законодательным актам РФ, в частности Гражданскому Кодексу (далее – ГК) РФ. Статья 310 ГК РФ определяет условия одностороннего отказа от исполнения обязательств: «Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законами или иными правовыми актами» [1]. Также отказ в предоставлении услуги попадет под регулирование п. 1 ст. 4 Закона РФ от 7

февраля 1992 г. № 2300-I «О защите прав потребителей»: «Продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), качество которого соответствует договору» [2]. Следовательно, при применении овербукинга присутствуют риски больших дополнительных затрат, в случае обращения клиентов, которым было отказано в предоставлении услуги, в суды.

Расходы на компенсацию клиентам, которым в предоставлении услуг размещения будет отказано, репутационные риски, а также расходы при обращении клиентов в суды – эти негативные последствия применения овербукинга требуют серьезной подготовки и аккуратности при применении указанного инструмента. Грамотный анализ статистических и оперативных данных, правильные расчеты и оценка возможностей, профессиональная подготовка персонала делают этот инструмент эффективным в долгосрочном периоде.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
2. Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-I «О защите прав потребителей» (в ред. от 03.07.2016 г.)
3. Chatwin R.E. Continuous-time airline overbooking with time-dependent fare sand refunds // Transportation Science. 1999. V. 33. P. 805–819.

УДК 336

Кодиров Ф.И.
магистрант
экономический факультет
Алтайский государственный университет
Межов С.И., доктор экономических наук
научный руководитель, доцент
кафедра финансов и кредита
Россия, г. Барнаул

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ

Аннотация: В исследовании изучается проблемы региональной финансовой политики Республики Карелия.

Финансовая политика современной России направлена на построение мощной экономики в условиях мирового финансового кризиса. Следует отметить, что высокая степень интеграции в мировую экономику, значительные осложнения в отношениях с западом, вводимые санкции, ухудшили экономическое состояние России. Так падение ВВП началось еще в 2014 году, когда и начался финансовый кризис. Именно тогда началось падение курса рубля, снижение цен на нефть.

Ключевые слова: экономика, бюджет, доход, датации буджета, субсидий и субвенций, доходность бюджета, финансирование, Республики Карелия.

Abstract: This study deals with the problems of the regional financial policy of the Republic of Karelia.

The financial policy of modern Russia is aimed at building a strong economy during the global financial crisis. It should be noted that the high degree of integration into the world economy, significant complications in relations with the West imposed sanctions, the deteriorating economic situation in Russia. So GDP decline began in 2014, when the financial crisis began. It was then that began the fall of the ruble, falling oil prices.

Keywords: Economy, budget, revenues, subsidies and subventions, budget revenues, financing, the Republic of Karelia.

Данные негативные последствия сказываются на состоянии экономики России в целом и регионов в частности. В настоящее время наблюдается высокая зависимость регионов от федерального финансирования, что в значительной степени связано со снижением налоговых поступлений и собственных доходов регионов. Необходимость финансирования государственных программ приводит к повышению финансированию регионов и оттоку средств из федерального бюджета.

Снижение доходов бюджета коснулось и Республики Карелия. Республика Карелия является промышленно развитым регионом, наибольшая доля промышленного производства региона направлено на экспорт. Однако введение санкций и осложнение отношений с запалом привело к значительному сокращению экспорта и снижению доходов бюджета.

Если рассмотреть динамику индексов производства Республики Карелия, то можно сказать, наблюдается снижение производства по следующим направлениям: добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических - на 0,8%, добыча прочих полезных ископаемых - на 19,6%, обрабатывающая промышленность - на 0,8%, производство пищевых продуктов на 3,2% по сравнению с предыдущим годом, химическое производство - на 3,9%, производство резиновой и пластмассовых изделий - на 51,5%, металлургическое производство - на 23,5%, производство электрооборудования - на 19,4%, производство транспортных средств - на 15,7%, прочие производства - на 19,2%. (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ динамики объема производств Республики Карелия за 2013-2015 гг., %

Отрасль промышленного производства	Темп роста,% к предыдущему году			Темп прироста,% к предыдущему году		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Добыча полезных ископаемых, в т.ч.	94,5	101,7	99,7	-5,5	1,7	-0,3
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	101,7	100,3	99,2	1,7	0,3	-0,8
Добыча металлических руд	102,3	100,3	100,3	2,3	0,3	0,3
Добыча прочих полезных ископаемых	93,1	101,1	80,4	-6,9	1,1	-19,6
Обрабатывающая промышленность, в т.ч.	86,3	103,2	99,2	-13,7	3,2	-0,8

производство пищщевых продуктов	105,5	95,2	96,8	5,5	-4,8	-3,2
текстильное и швейное производство	72,3	84,9	103,8	-27,7	-15,1	3,8
Обработка древесины	104,7	102,2	98,3	4,7	2,2	-1,7
целлюлозно-бумажное производство	79,4	102,2	98,3	-20,6	2,2	-1,7
производство целлюлозы, древесной муки, бумаги	79,3	118,9	103,8	-20,7	18,9	3,8
химическое производство	91,1	99	96,1	-8,9	-1	-3,9
Производство резиновой и пластмассовых изделий	125,8	108	48,5	25,8	8	-51,5
металлургическое производство	76,8	71,8	76,5	-23,2	-28,2	-23,5
Производство машин и оборудования	49,2	99,2	164,3	-50,8	-0,8	64,3
производство электрооборудования	99,8	131,8	80,6	-0,2	31,8	-19,4
производство транспортных средств	129	310	84,3	29	210	-15,7
прочие производства	91	52,4	80,8	-9	-47,6	-19,2
Производство и распределение электроэнергии, газа	89	104,2	103,3	-11	4,2	3,3

Следует отметить, что в республике наиболее развита целлюлозно-бумажная, представленная следующими предприятиями:

«Кондопога» - производит газетную бумагу;

ООО «Северо-Ладожский бумажный комбинат «Ляскеля» - предприятие по производству бумажной продукции.• «Петрозаводскмаш» - химическое и бумагоделательное оборудование;

«Суоярвская картонная фабрика» - производитель бумажной продукции. Принадлежит компании «Кондопога» с 2004 года;

Целлюлозный завод «Питкяранта» - градообразующее предприятие, по производству целлюлозы.

Также на территории региона находится предприятие сырьевого дивизиона ОАО «Северсталь» «Карельский окатыш», который производит железорудные окатыши.

Рисунок 2 - Динамика объемов производства Республики Карелия за 2013-2015 гг.

Снижение производства целлюлозной промышленности, и снижение индексов производства обрабатывающей промышленности, которые являются приоритетными для Республики Карелия, являются негативными тенденциями развития производственного потенциала региона. Данные последствия приводят к снижению доходов бюджета Республики Карелия. Единственным источником увеличения доходов регион видит в увеличении трансфертов из федерального бюджета.

Республика Карелия получает следующие безвозмездные поступления из федерального бюджета:

– дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности - 11% всех доходов;

– дотации бюджетам на поддержку мер по сбалансированности бюджетов - 6% всех доходов;

– субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований - 2% всех доходов;

– субвенции бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований - 7% всех доходов.

Структура дотаций, субсидий и субвенций за 2015 год представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 - Структура дотаций, субсидий и субвенций Республика Карелия за 2015 год,%

Как видим, ориентация и зависимость региона от федерального бюджета достаточно высокая, при снижающихся возможностях федерального бюджета по поддержке регионов данное положение становится преградой для дальнейшего развития потенциала региона.

С нашей точки зрения, основными направлениями оздоровления региональной экономики Республика Карелия должны стать:

– увеличение доходной части бюджета;
– повышение эффективности расходов бюджета;
– повышение эффективности управления государственным долгом.

Увеличение доходной части бюджета Республики Карелия можно достичь путем:

– расширение налоговой базы местных бюджетов за счет имущественных налогов и налогов по специальным налоговым режимам;
– повышение собираемости налоговых и неналоговых доходов в бюджет Республики Карелия;
– обеспечение роста поступлений от использования государственного имущества;
– мероприятия в сфере лесопромышленного и горнопромышленного комплексов, направленных на повышение поступлений в бюджет.

Расширение налоговой базы местных бюджетов позволит увеличить приток в местные бюджеты большего объема налоговых доходов и снизить безвозмездные поступления из бюджета субъекта.

В настоящее время существует ряд проблем, возникающих при формировании доходной части местных бюджетов. На сегодняшний день не все муниципальные образования имеют достаточно развитую налогооблагаемую базу, за счет которой можно сформировать полноценную доходную часть бюджета, в первую очередь это связано с несовершенством налогового законодательства.

Основной проблемой формирования доходной части местных бюджетов Республики Карелия является зависимость местного бюджета, от финансовой помощи из краевого бюджета и недостаточное финансирование местных бюджетов, что не позволяет им в полном объеме решать вопросы своей компетенции и в значительной степени снижает доходность регионального бюджета.

Данные проблемы, в свою очередь связаны с рядом более мелких проблем. Имеется в виду как раз несовершенство налогового законодательства.

Выделим ряд основных проблем:

– недостаточное финансирование местных бюджетов, что не позволяет им в полном объеме решать вопросы своей компетенции а так же недостаточная самостоятельность, что делает их зависимыми от вышестоящих бюджетов;

– не эффективный механизм налогового контроля;

– не эффективное нормативно-правовое регулирование налогообложения.

С целью решения первой проблемы необходимо увеличивать долю собственных доходов местных бюджетов.

Рассмотрим вторую проблему - не эффективный механизм налогового контроля.

Данная проблема проявляет себя в следующих недостатках:

– сложная система налоговой отчетности;

– формальный подход к выполнению функций налогового контроля;

– непрофессионализм сотрудников налоговых органов.

В данном случае требуется повышение результативности контрольной работы налоговых органов на федеральном уровне.

Для того чтобы обеспечить успешную собираемость налогов на уровне муниципальных образований возможны следующие методы:

– проведение в средствах массовой информации воспитательной, разъяснительной и идеологической работы с целью повышения престижности уплаты налогов в общественном сознании;

– возобновление неоспоримого механизма по взысканию санкций либо пересмотру срока обращения в суд налоговых органов с исками о взимании налоговых санкций при помощи их увеличения;

– создание средних норм времени выполнения контрольных мероприятий с целью увеличения качества и эффективности осуществления

выездных и камеральных проверок.

Повышение собираемости налоговых доходов в бюджет Республики Карелия возможно за счет повышения качества налогового контроля на уровне региона.

Повышения эффективности расходов бюджета возможно за счет установки нормативов затрат: базовых нормативов затрат, отраслевых корректирующих коэффициентов, территоральных отраслевых коэффициентов.

Резюмируя вышесказанное можно сказать, что в настоящее время наблюдается зависимость большинства регионов от финансирования федерального бюджета, при этом в условиях кризиса снижаются собственные доходы региональных бюджетов. В данных условиях необходимы меры по оздоровлению наиболее важных регионов России, в частности и Республики Карелия. Оздоровление региональной экономики Республики Карелия возможна за счет увеличения доходности бюджета и повышения эффективности расходов. При этом особое внимание следует уделять повышению самостоятельности и увеличению доходов местных бюджетов. Именно увеличение доходов в муниципальных образованиях позволит снизить субсидии из регионального бюджета и повысить доходность бюджета Республики Карелия.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Бердникова Л. Ф., Фаткуллина Э. Р. Финансовый кризис 2014-2015 гг. и его влияние на Россию // Молодой ученый. - 2015. - №11.3. - С. 10-1
3. Гулин К.А. К вопросу о социально-экономической модернизации российских регионов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 2012. - № 4 (22). - С 42-58.
4. Официальный сайт Министерства экономического развития и промышленности Республика Карлия //[Электронный ресурс]. – Режим доступа. - http://economy.karelia.ru/ru/news/9771.html
5. Официальный сайт Министерства Финансов Республики Карелия //[Электронный ресурс]. – Режим доступа. - http://minfin.karelia.ru/ispolnenie-konsolidirovannogo-bjudzheta-za-2015-god/.
6. Официальный сайт Росстата Республики Карелия //[Электронный ресурс]. – Режим доступа. - http://krl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krl/ru/statistics/enterprises/production/.

УДК 338.1

Кожанова И.Н.
студент гр.16 эк (м) ИРЭР
направление подготовки «Экономика»
Гребнев Г.Д., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы финансово-экономического анализа, препятствующие развитию данного направления науки.

Ключевые слова: Анализ, финансы, бухгалтерский баланс, банк, проблемы анализа.

ANALYSIS OF THE PROBLEM OF FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION OF THE ENTERPRISE, SOLUTIONS

Abstract: The article considers the problems of financial-economic analysis, impeding the development of this field of science.

Key words: analysis, finances, book –keeping, bank, problems of analysis

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Финансовое состояние предприятия - это способность и возможность обеспечивать необходимыми для нормального функционирования деятельности предприятия финансовыми средствами и ресурсами, эффективно и целесообразно их размещать и распределять, достигая своевременную платежеспособность, создавая высокую конкурентоспособность и положительный запас финансовой прочности организации, а так же способствовать его инвестиционной привлекательности и экономического роста.

Одним из главных критериев эффективного функционирования предприятия является анализ его финансового состояния, и разработка комплекса действий, направленных на решение выявленных проблем.

Основной целью проведения финансового анализа на предприятии является предоставление существенных достоверных сведений об уровне сбалансированности структурных элементов активов и пассивов предприятия, эффективности использования финансовых средств заинтересованными субъектами, а также обнаружение и корректирование неблагоприятных тенденций, игнорирование которых может привести к кризисной ситуации как на предприятии, так в экономике в целом.

Актуальность анализа финансово-экономического состояния очевидна.

В 60-е годы лауреат Нобелевской премии У. Шарп классифицировал все риски экономических субъектов на систематические и несистематические. Систематические риски связаны, прежде всего, с общей экономической и политической ситуацией в стране и мире, ростом цен на ресурсы, обще рыночным падением цен на финансовые активы. В отличие от несистематических, поддаются довольно точному прогнозу, их невозможно предотвратить и минимизировать. Несистематические риски напрямую связаны с действиями конкретных организаций. Предприятие должно научиться своевременно выявлять такие рисковые ситуации и принимать меры по их предотвращению, или минимизации. Для принятия соответствующего решения первоначальным действием является проведение экономического анализа финансового состояния предприятия. Руководители всех уровней управления должны располагать своевременной достоверной информацией о производственно-финансовом цикле предприятия, следить за технической и финансовой составляющей производства, незамедлительно корректировать ход процессов, стремиться достичь наилучшего результата в бытующих условиях, при имеющихся финансовых и материальных ресурсах.[1]

Экономический анализ применяется и для анализа финансового состояния различных коммерческих банков и страховых компаний. Деятельность банков обязывает их функционировать эффективно, не допуская банкротства, которое может привести к разорению многих компаний и вкладчиков. Перед коммерческими банками России встал вопрос о разработке собственных методик внутреннего анализа финансово-хозяйственного состояния или же использование зарубежной практики. Известно, что многие зарубежные методики анализа в условиях российской экономики практически не применимы или недостаточно эффективны, поскольку существуют некоторые противоречия между российской системой ведения бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности, и используемыми в западных странах системами. Для устойчивости банковской системы все большее количество государственных и коммерческих структур заставляет заниматься анализом надежности коммерческих банков.

Коммерческим банкам необходимо самостоятельно производить, как внутренний анализ своей финансовой деятельности, для выявления недостатков и нахождения резервов укрепления финансовой устойчивости и платежеспособности, так и внешний, для оценки со стороны акционеров, вкладчиков, органов контроля и т.п., так как банковские разорения оказывают огромные неблагоприятные воздействия на банковскую систему в частности и экономику страны в целом.

Контрагентам и инвесторам рынка страховых услуг важно иметь информацию о текущем финансовом состоянии компании для прогнозирования ее будущей деятельности.

На сегодняшний день для выполнения анализа деятельности любого

экономического субъекта требуется достоверная информационно-организационная база. В условиях кризиса, рыночной нестабильности проблема оценки экономической деятельности кредитных организаций является очень значимой.

Анализ финансового состояния современного предприятия особенно актуален, поскольку все перестроечные процессы, последствия экономических структурных реформ, в первую очередь изменили финансовый механизм работы хозяйствующих систем. Организация нового финансового механизма требует разработки соответствующих процессов финансового анализа, которые обеспечат своевременные корректные действия аппарата управления по осуществлению эффективного финансового менеджмента на предприятии.

Финансовый анализ появился в нашей стране не так давно, и только набирает обороты в своем развитии. На сегодняшний день имеется множество научных работ и трудов в данной области, проводятся научные и практические конференции по данному направлению. Для развития практики анализа финансового состояния экономических субъектов необходимо рассмотрение множества возникающих проблем, которые требуют незамедлительного разрешения.[2]

Основными проблемами анализа финансового состояния предприятия являются проблемы методологии анализа и проблемы, возникающие в процессе анализа финансовой отчетности.

Рассмотрим данные проблемы более подробно:

1. **Проблема терминологии**. В связи с тем, что значительная часть показателей пришла к нам из зарубежной стран, то возникли некоторые терминологические проблемы, когда по сути одни и те же показатели имеют разное наименование. Данная проблема преодолима с точки зрения аналитика, затратив определенное время, убеждаешься об идентичности используемых показателей. Решение данной проблемы видится в приведении к единой форме или системы экономической терминологии.

2. **Проблема идентификации,** систематизации активов и пассивов баланса и статей других форм финансовой отчетности для целей их анализа. Эта проблема связана с конкретной формой официальной финансовой отчетности, которую аналитики используют в качестве источника информации для анализа. Сложность заключается в том, что приходится постоянно подстраивать производимые расчеты под модифицированные формы, особенно при наличии компьютерных программ, обеспечение которых должно подвергаться модернизации. Вследствие чего аналитику приходится применять набор разных программ или вручную перерабатывать баланс, что за частую выполняется не корректно. Группировка данных в публичной отчетности не всегда удобна и применима для анализа. Возникает проблема группировки активов и пассивов и степени их ликвидности и срочности соответственно. В действительности она должна быть приближена к реальному участию финансовых ресурсов в обороте. Данная

проблема сказывается на методике определения финансовых коэффициентов, отражающие, по сути, соотношение отдельных частей баланса.

3. Проблема информативности, связана с изменением финансовой отчетности, что привело к сокращению расшифровок и отсутствию ряда статей. Например, Например, в части дебиторской задолженности отсутствуют: векселя к получению, зависимость дочерних и зависимых обществ, задолженность участников по взносам в уставный капитал; в части кредиторской задолженности: векселя к уплате, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами; отсутствуют обороты по обоим видам задолженности.

Это полностью лишило возможности оценить качество дебиторской и кредиторской задолженностей.

Также, отсутствует показатель среднесписочной численности, который давал возможность рассчитывать и анализировать не только динамику задолженности по оплате труда в расчете на одного работающего, но и рассчитывать такой полезный для анализа эффективности показатель, как производительность труда. Из формы №2 исчезли раздельные данные о прочих операционных доходах и расходах. Из формы №5 «Приложение к балансу» отсутствует среднегодовая численность работающих. Его отсутствие лишает расчету производительности труда по выручке, фонда вооруженности.

4. Слабая разработка отдельных аспектов финансового анализа. Анализ конкретных показателей ведется по формам отчетности, формируемым один раз в год. Такой анализ практически не предоставляет полезной информации, помимо сравнения полученных данных с отчетными. Первичная финансовая информация остается по факту недоступной для аналитика. Данные публичной отчетности дают возможность расчета коэффициентов, как правило, раз в год, что сводит полезность такой информации на минимум. Расчеты для определения динамики показателей целесообразней вести за более короткие периоды, что обеспечит реальную картину финансового состояния предприятия.[2]

5. Отсутствие совокупной, единой оценки деятельности организаций. Часто руководитель требует информацию о том, как изменилось финансовое состояние организации, как изменилось положение дел по сравнению с прошлыми периодами, либо какое положение занимает предприятие по сравнению с конкурирующими организациями. При этом ни один частный показатель (выручка, рентабельность) не даст ответа на данный вопрос. Западные интегральные показатели не соответствуют российской практики. Это все говорит о том, что возникла проблема необходимости создания совокупной, единой оценки, которую невозможно измерить непосредственно, но можно будет использовать в проведении анализа, оценки или прогноза.

6. Проблема недоработки российской системы бухгалтерского

учета. Использования схем налоговой оптимизации серьезно мешают повышению прозрачности финансовой отчетности. Практически невозможно определить фактически действительные суммы для проведения анализа. Эти обстоятельства затрудняют проведение динамического анализа компании, сравнение с аналогичными компаниями, в том числе проведение анализа формирования и усовершенствования рынка.

7. Проблема неразвитости нормативно-правовой среды. Неразвитость нормативно-правовой среды заметно занижает эффективность работы менеджмента. От качества нормативно-правовой среды зависит способность компаний успешно выполнять стратегические планы своей деятельности. Если компания стремится к достижению финансовой устойчивости, ей важно работать в надежной, стабильной управляемой системе, гарантирующей устойчивый и последовательный подход к принятию управленческих решений. Несмотря на улучшения российской нормативной базы, деятельность регулирующих органов не всегда эффективна, а их решения зачастую безосновательны.[4]

8. Проблемы коэффициентного анализа. Финансово-экономическое состояние организации нужно анализировать не только с позиции соотношения статей баланса, но и проводить коэффициентный анализ, который вызывает значительное количество неточностей в оценке финансового состояния и подвергается обоснованной критике специалистов.

Также в сфере страховых компаний и банков существует ряд проблем при проведении финансового анализа. В настоящее время не достаточно развиты методологическая и законодательная система деятельности и управления. Основные проблемы анализа в данной сфере:

1. Отсутствие единой системы анализа финансового состояния банка.

По мнению ведущих банкиров России, можно говорить о том, что имеющиеся на сегодня инструменты анализа финансового состояния коммерческих банков не отвечают требованиям времени и оперативности информации. Используемые на сегодняшний день «системы оценки и анализа» построены на расчетах коэффициентов по данным исключительно из баланса, без анализа внутреннего качества счетов, могут давать большую долю погрешности, а баланс в виде остатков по счетам не позволяет адекватно оценить качество активов и обязательств банков, отразит его реально положение.

2. Отсутствие возможности оценить уровень банковского менеджмента. В настоящее время отсутствуют методики, позволяющие адекватно произвести оценку системы управления менеджмента коммерческого банка, обеспечивающей непрерывность и своевременность движения кредитных ресурсов для достижения экономических преимуществ.

3. Сложность позиционирования субъектов анализа. Анализ, проведенный с различных позиций, с точки зрения ЦБ, внутрибанковский анализ, и анализ, проводимый рейтинговыми агентствами, показывает

различие объема доступной информации, результатом чего является расхождение в определении основных однотипных показателей анализа финансового состояния. Это приводит к несовпадению оценок финансового состояния.

4. Особенности российского кредитования. Согласно международной практике, средства, выданные заемщикам, относятся к основным банковским операциям, по которым банки получают большую часть своих доходов. Они имеют наибольший удельный вес в совокупных активах, но взаимосвязаны с наибольшим количеством рисков финансовых потерь. В Российской практике риск кредитных операций очень высок, поэтому доходность очень низка, следовательно, данная категория операций не всегда имеет большой удельный вес в активах банка, а вероятность невозврата по данным активам является существенной.[3] Одной из причин является следующее, что финансовые структуры коммерческих организаций не могут обеспечить возвратность средств, получаемых в виде займов у коммерческих банков. В условиях кризиса постоянно увеличивающиеся процентные ставки, превышают рентабельность экономических проектов. Но многие предприятия вынуждены прибегать к кредитам по излишне высоким для их проектов ставкам, что и способствует проблеме невозврата заемных средств.

5. Объединение данных бухгалтерского баланса коммерческого банка. Банковская отчетность является менее информативной, чем отчетность предприятия. Банковский баланс представляет собой набор агрегированных показателей, не позволяющих в нужной мере оценить финансовое состояние банка. Например, состав доходов не разбивается, хотя подробная расшифровка статей доходов могла бы многое сказать об ориентации банка.[3]

6. Искажение бухгалтерской отчетности. Балансовая отчетность банка позволяет оценить кредитный уровень опасности финансовых потерь, что говорит о качестве кредитного портфеля банка. В ходе проведения финансово-экономического анализа результаты довольно часто основываются на не вполне достоверной информации, которая может быть искажена в силу различных причин как субъективного, так и объективного характера. В этом случае, чтобы оценить достоверность исходной информации и получить реальные результаты финансового анализа требуются данные независимого аудита, который позволит выявить ошибки.

Перечисленные в данной статье проблемы являются актуальными, значимыми и неисчерпывающими.

Финансово-экономический анализ относительно новое направление в России. Как и любая наука, данное направление развивается, совершенствуется, но предстоит решить немало задач и проблем в области нормативно-правового регулирования, бухгалтерского финансового учета, менеджмента и др.

Использованные источники:
1. Сухорукова Е. С. Актуальные вопросы анализа финансового состояния организации // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 97-99.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк – Т. 2. – М.: Ника – Центр, 2009. – 169с.
3. Масленченков, А.В. Финансовый менеджмент банка. / А.В. Масленченков. – М.: Юнити - Дана, 2003.
4. Насакина Л.А. Основы информационного обеспечения стратегического управления предприятием сферы услуг / Л.А. Насакина // Наука - промышленности и сервису. – Тольятти, 2012. - № 7. С. 197-203.
5. Исаева Ш.М., Ясулова Х.С. Современные проблемы проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия и пути их решения // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2-3.
6. Колмаков В. В., Коокуева В. В., Линдер Н. В. и др. Теория и практика управления финансовой деятельностью: монография. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М. : ИстКонсалтинг, 2013. 196 с.

Козлова Т.А.
студент, 3 курс
Моголева А.В.
студент, 3 курс
Белкина А.Д.
студент, 3 курс
кафедра финансов и организации бюджетного процесса
Хусаинов М.К., доктор экономических наук
профессор
«Московский технологический университет» МИРЭА
Россия, г. Москва

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация: В связи с тем, что в последние годы в России наметилась тенденция к сокращению производства сельскохозяйственной продукции, в то время как потребность в ней только увеличивается, особенно в рамках введенных санкций, значимость исследования развития агропромышленного комплекса Российской Федерации сильно возрастает. В данной статье рассматривается перспектива развития агропромышленного комплекса Российской Федерации в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс Российской Федерации, АПК, перспектива развития

Abstract: The importance of studying the agricultural complex development significantly grows as the current trend in Russian Federation is that agricultural

products' production decreases while there is actually a bigger need for that. This article considers the development prospects of agricultural complex in Russian Federation In the context of economic crisis.

Key words: agribusiness, ACC, crisis

Агропромышленный комплекс (АПК) является существенной составляющей экономики Российской Федерации. В ведении АПК находятся производство жизненно важной для населения продукции, а также огромнейший экономический потенциал. Актуальность инновационного развития АПК подчеркивается в ежегодных обращениях президента РФ. Вопросы законодательного обеспечения инновационной деятельности обсуждаются на парламентских слушаниях в Госдуме. В связи с тем, что в последние годы в России наметилась тенденция к сокращению производства сельскохозяйственной продукции, в то время как потребность в ней только увеличивается, особенно в рамках введенных санкций, значимость исследования этой сферы возрастает. Необходимость роста производительности АПК влечет за собой потребность в эффективных инновационных подходах развития комплекса.

Агропромышленный комплекс России — многоотраслевая система, включающая более 60 отраслей: прежде всего само сельское хозяйство, пищевую и биологическую промышленность, пищевое, сельскохозяйственное и автотракторное машиностроение, производство химических удобрений, средств защиты растений, строительство сельскохозяйственных, промышленных и социально-культурных объектов, связь, ветеринарную и санитарно-эпидемиологическую службы.

В состав АПК входят три основные сферы:

1. Первая сфера включает отрасли, снабжающие сельское хозяйство и другие сферы комплекса средствами производства, сельское строительство и др.;
2. Вторая сфера - собственно сельское хозяйство. Это центральное звено АПК. Оно отличается от остальных отраслей материального производства, во-первых, сезонностью производства продукции, во-вторых, на его развитие сильно влияют природные условия, в-третьих, в сельском хозяйстве основное средство труда – земля. В сельском хозяйстве выделяются две важнейшие отрасли: растениеводство (земледелие) и животноводство;
3. Третья сфера, в которую входят отрасли, реализовывающие заготовку, транспортировку, переработку, хранение и сбыт конечной продукции комплекса.

В развитом АПК формируется и четвертая сфера, содержащая отрасли производственной, социальной, сервисной, научной, информационной и другой инфраструктуры, которые сами непосредственно не создают продукта, но необходимы для его создания и нормального эффективного функционирования АПК.

В структуре АПК существуют два крупных подкомплекса:

1. по производству и реализации продуктов питания, который образует продовольственный комплекс (ПК);

2. по производству и реализации промышленных предметов потребления из сельскохозяйственного сырья.

Развитие АПК, совершенствование его отраслевой и территориальной структуры способствуют более рациональному размещению производства, комплексному и эффективному использованию ресурсов, усовершенствованию конечных результатов его функционирования, обеспечению продовольственной безопасности страны. Развитие агропромышленного комплекса в большей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, степень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе.

Агропромышленный комплекс России переживает кризис, обусловленный накопленными проблемами в этом секторе экономики, общим социально-экономическим кризисом в стране, ошибками в аграрной политике, а также специфическими отраслевыми проблемами, которые усугубляют положение. Анализ причин аграрного кризиса позволяет сделать вывод о том, что только на основе преобразования форм собственности невозможно обеспечить динамичное развитие агропромышленного производства. Обязательными условиями выхода из кризиса являются:

- ✓ восстановление управляемости агропромышленным комплексом как единым организационно-правовым объектом, повышение роли Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ как организатора и координатора многих функций АПК;
- ✓ рациональное сочетание крупных, средних и мелких хозяйств и предприятий различных форм собственности, а также поддержание эффективного разделения производства между этими формами хозяйствования;
- ✓ обеспечение и поддержание ценового паритета в АПК между сельским хозяйством и промышленностью;
- ✓ достаточный для поддержки аграрного сектора и использования достижений научно-технического прогресса уровень инвестиций;
- ✓ развитие кооперативных форм и связей;
- ✓ эволюционный характер реформирования, особенно крупных коллективных хозяйств;
- ✓ гибкое сочетание рыночных принципов с государственным воздействием на их реализацию и социальную направленность;
- ✓ преодоление движения к монополизму со стороны партнеров сельского хозяйства по АПК и коммерческих структур;
- ✓ система мер по защите отечественного товаропроизводителя.

Для развития и внедрения инноваций требуются значительные средства, а также соответствующие научно-образовательная и научно-техническая базы. Несомненно, для внедрения новых, высокоэффективных и

продуктивных средств производства требуются квалифицированные кадры и современное оборудование. Аналитики отмечают, что перспективность развития отечественного АПК существует, несмотря на сложности, которые подстерегают в последнее время экономику России. Этот оптимизм внушают меры государства, направленные на возрождение и поднятие значимости отечественного производителя сельхозпродукции. Такой факт, как устаревший фонд сельхозтехники, которая не соответствует требованиям, тормозит и ограничивает производительные возможности аграриев. Для обновления технической базы необходимы огромные средства, которые хозяйственники зачастую не имеют. Здесь становится эффективной мера популяризации лизинговых программ на приобретение техники с длительными сроками кредитования и выгодными процентными ставками. Необходимо развивать отечественное сельхозмашиностроение, чтобы не зависеть от импортеров в сервисном обслуживании и поставке запчастей. Также применимы и такие меры как, строительство новых агрообъектов и модернизация уже существующих агрокомплексов. Уже разработаны новые подпрограммы по следующим направлениям: повышение плодородия почв, развитие производства картофеля и овощей открытого грунта, развитие производства овощей в защищенном грунте, развитие молочного скотоводства, развитие племенного молочного скотоводства, развитие селекционно-генетических центров в подотраслях растениеводства и животноводства, а так же развитие оптово-распределительных (логистических) центров по закупке, переработке, хранению и сбыту сельскохозяйственной продукции.

Минсельхозом были подготовлены два варианта корректировки госпрограммы развития агропромышленного комплекса на 2015-2020 годы. Дорогой вариант обойдется бюджету в 1 трлн. 20 млн. рублей, дешевый – в 636 млрд. рублей до 2020 года. Распределение средств запланировано по отраслям в пропорциях, представленных на рисунке:

Одно из приоритетных инновационных направлений – развитие логистических центров для сельхозпродукции. Логистические центры

значительно упростят распределение ресурсов в АПК между регионами, позволят разрабатывать инновационные проекты как на региональном, так и на федеральных уровнях, повысят заинтересованность населения в сфере сельского хозяйства.

Социальный фактор сдерживает развитие АПК не меньше. В сельской местности остро ощущается нехватка, как квалифицированных кадров, так и рабочих мест. Низкая заработная плата, неудовлетворительные жилищные условия, некачественное медицинское обслуживание и т.д. не привлекают молодые, образованные и перспективные кадры в село. Введение санкций должно стать толчком для населения нашей страны. Присутствие возможности для качественного улучшения сельских домохозяйств, повышения их материальных благ, качества жизни, и, несомненно, оздоровления сельского общества, должно поднять людей и заставить действовать на благо страны.

В целях усиления интеграционных процессов, централизованного и более эффективного использования капиталовложений целесообразно осуществлять целевое инвестирование перерабатывающих отраслей для закупки и переработки сельхозпродукции.

Помимо всевозможного планирования и комплексных подходов в развитии АПК, необходимо отметить немаловажный переломный момент 2014 года в развитии АПК в России, который слегка нарушил планируемые показатели в развитии АПК.

2014 год для российского АПК стал весьма значимым по причине введения нового понятия - «продовольственные санкции».

Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. о временном запрете на ввоз отдельных видов с/х продукции, сырья и продовольствия из стран, которые ввели санкции в отношении России. В первую очередь, одним из критериев составления перечня запрещаемых для импорта товаров являлось наличие внутренних ресурсов для импортозамещения. В связи с этим проанализированы возможности АПК РФ по оперативному замещению запрещенного импорта.

Запрет на ввоз продовольствия от 7 августа 2014 г. является наиболее масштабным по своему охвату ограничением на импорт с/х продукции с момента реализации российской политики по импортозамещению и, на первый взгляд, является наиболее эффективной мерой поддержки российского производителя. В то же время, подчеркивается, что на сегодняшний день отсутствуют сильные драйверы для ощутимого роста российского апк, что связано не только с замедлением мировой экономики, перспектив снижения глобального спроса, влияющего на внутренние цены, но и со сложной внутренней макроэкономической ситуацией.

Соответственно - введение годового запрета на импорт продовольствия представляется шансом, но воспользоваться которым российские аграрии смогут при умелой государственной аграрной политике.

В текущей ситуации возможны два пути развития событий:

1. запрет не станет стимулом для роста инвестиций в российский АПК, что не будет способствовать ускоренной модернизации производства, не приведет к ускоренному замещению импорта российской продукцией, вызовет ощутимый скачок цен, а освободившиеся ниши займут производители стран Таможенного Союза и других государств, не вводящих санкции в отношении Таможенного Союза.

2. рост инвестиций, модернизацию производства, ускорение процесса импортозамещения собственной продукцией. Но это во многом зависит от того, какие дополнительные конкретные шаги примет правительство РФ для поддержки АПК страны. Здесь также отмечается, что на сегодняшний день действия правительства носят точечный и скорее антикризисный, нежели стимулирующий характер.

Говоря о поддержки со стороны правительства АПК необходимо отметить, что было дано поручение от Главы правительства об увеличении финансирования государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы из-за "продовольственных" санкций. А ранее был подписал указ о применении специальных экономических мер "в целях защиты национальных интересов" страны. Указ вводит запрет на ввоз в течение года сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, которые ввели санкции против России в связи с событиями в Украине.

Но, необходимо отметить весьма важный момент, что после введения Россией эмбарго на поставку ряда продуктов - отечественные аграрии заговорили о возможности увеличить производство и об открытии новых рынков сбыта. Сельхозпроизводители увидели в решении России свой шанс и заявили о готовности провести полное продовольственное импортозамещение. При том, что как большой дополнительный «плюс» - Минсельхоз в настоящее время активно поддерживает аграриев, путем субсидирования инвестпроектов, которые по некоторым подсчетам позволят увеличить производство свинины на 600 тысяч тонн, мяса птицы - на 400 тысяч тонн, молока - на 500 тысяч тонн, ну а площади для выращивания овощей в теплицах увеличатся на 400 гектаров.

Введение санкций Россией послужит толчком к развитию отечественного АПК, поскольку это уникальный шанс. Санкции России в отношении ряда стран по поставкам сельхозпродукции дают возможность российским производителям быть более конкурентными, открывают доступ на полки торговых сетей именно отечественных товаров. Эти санкции станут реальным стимулом для развития АПК.

Так же, необходимо отметить, что поддержка государства российским сельхозпроизводителям, в частности, фермерским хозяйствам и кооперативам необходима, чтобы они могли выйти на конкурентный уровень с импортными производителями. Поскольку, крупные компании и агрохолдинги, сами в состоянии решать проблемы. А мелкие и средние хозяйства – нет. Например, во всем мире небольшие хозяйства решают

проблемы с логистикой по сбыту продукции через кооперативы. У нас сегодня есть собственный опыт, но государство должно простимулировать это начинание, не хватает стартового капитала. Например, чтобы доставить овощную продукцию в упакованном виде, ее где-то нужно хранить, мыть, делать сухую очистку, ее нужно расфасовать в сетки по различному весу, все это небыстрый процесс

Помимо государственной поддержки в настоящее время активно осуществляется финансирование Гос. Банками АПК на льготных условиях.

Одним словом, в развитии АПК нужен комплексный подход, ни одна из проблем не должна быть не затронутой. Как мы видим, Россия имеет огромнейший потенциал и ресурсы в развитии данной сферы, главное – грамотное распределение и долгосрочное планирование. По итогу страна может не только прокормить себя, но и вывести качественный продукт на мировой рынок, что очень важно в нынешних условиях.

Использованные источники:

1. Алтухов А. Мировой продовольственный кризис: причины возникновения и проблемы преодоления 2010. № 2. С.13–25;
2. Алферьев В.П. Экономическое регулирование рынка агроресурсов в условиях финансового кризиса / В.П. Алферьев // Техника и оборудование для села. 2010. № 1. С. 13–15;
3. Голубев А. Кризис и АПК: угрозы и возможности. 2009. № 2. С. 3–12;
4. Глазьев С.Ю. Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. 2009. №1;
5. Фисинин В. Концепция аграрной науки и научного обеспечения АПК/ Экономист, 2007, №7;
6. Попов А.А., Яхъяев М.А. Агропромышленный комплекс России. М.: Экономика, 2003. С. 3.;
7. Трушин Ю. Национальный проект по АПК / Экономист, 2006, №10;
8. Трушин Ю. Современный подход государства к развитию АПК/ Экономист, 2007, №11;
9. Фисинин В. Концепция аграрной науки и научного обеспечения АПК/ Экономист, 2007, №7;
10. Хорохорин А. О проблемах функционирования АПК и путях их решения. Экономист, № 9, 2005;
11. «Минсельхоз после санкций оценил программу поддержки села в 1 трлн. руб.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://top.rbc.ru/economics/22/08/2014/944471.shtm.

Козлова Т.А.
студент, 3 курс
Моголева А.В.
студент, 3 курс
Белкина А.Д.
студент, 3 курс
кафедра финансов и организации бюджетного процесса
Хусаинов М.К., доктор экономических наук
профессор
«Московский технологический университет» МИРЭА
Россия, г. Москва

МЕТОДИКА АНАЛИЗА КРИТЕРИЕВ В ОСНОВНЫХ ЭТАПАХ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: Субъектам малого предпринимательства свойственна низкая степень финансовой устойчивости, вследствие чего они вынуждены обращаться за кредитом в банк для покрытия временной нехватки денежных средств. По этой причине методики оценки банков должны ориентироваться на всестороннее изучение бизнеса заемщиков для снижения кредитных рисков и увеличения доступности кредитования. В данной статье рассматривается методика анализа критериев в основных этапах процесса кредитования.

Ключевые слова: методика анализа, критерии в основных этапах процесса кредитования, кредитование, оценка риска при кредитовании.

Annotation: Small businesses are characterized by the low degree of financial sustainability, consequently they have to apply for loans to banks in order to cover temporary cash shortages. For this reason banks must focus their assessment methodology on a full study of borrowers' business to provide the reduction of credit risks and to improve the lending availability. This article deals with a few methodologies of criteria analysis in the main stages of the lending process.

Key words: credit assessment methodology, criteria analysis of the lending process, credit, credit risk evaluation.

Порой, когда предприятию необходим кредит для покрытия временной нехватки денежных средств, так называемых кассовых разрывов, оно обращается в банк с вопросом о финансировании основной деятельности. Прежде, чем выдать кредит, банк анализирует кредитоспособность предприятия, изучает возможность и целесообразность предоставления кредита, а также определяет вероятность и своевременность возврата кредитных средств, подключая в данный процесс большое количество различных служб банка. Учитывая низкую степень финансовой устойчивости субъектов малого предпринимательства, методики оценки банков должны ориентироваться на всестороннее изучение бизнеса

заемщиков для снижения кредитных рисков и увеличения доступности кредитования. Все это банк делает с одной целью — обезопасить себя.

Процесс принятия решения о выдаче кредита клиенту банку можно показать в виде схемы, изображенной на рисунке 1 (схема принятия решения о выдачи кредита).

Рис. 1. Схема принятия решения о выдаче кредита

В первом этапе анализируются вопросы правоспособности и репутации предприятия, на основе предоставленной информации и внешних источников, которые исследуются крайне тщательно. Данный процесс осуществляет юридический департамент банка совместно со службой безопасности банка. Особое внимание уделяется оценке личных качеств руководителей, их деловая репутация, законопослушность, наличие/отсутвие уголовных, гражданских правонарушений и пр. Как правило, банки запрашивают необходимые справки и проверяют точность сведений, представленных в анкете клиента. Если работник банка выявил неточности и пришел к выводу, что потенциальный заемщик умышленно ввел в заблуждение банк, то клиент получает отказ в предоставлении ему кредита автоматически.

Весьма важным критерием для банка является изучение кредитной истории предприятия, т.е. прошлого опыта работы с ссудной задолженностью, своевременность погашения основного долга и процентов по кредиту, отсутствие технических просрочек по кредиту.

Вторым этапом является анализ финансового состояния предприятия, оценка обеспечения кредита и оценка рисков заемщика.

При анализе финансового состояния предприятия устанавливается динамика основных финансовых показателей-коэффициентов, структура статей баланса, качество активов и пассивов потенциального заёмщика. В

полном объёме осуществляется оценка способности заемщика зарабатывать средства, т.е. сможет ли он в ходе основной деятельности получить прибыль, которая будет являться основным источником погашения или залогом кредитоспособности, а, следовательно, и платежеспособности, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. И как следствие, банк при оценке кредитоспособности базируется на эффективности деятельности и денежных потоках предприятия.

Не меньший интерес для банка представляет величина и структура собственного капитала предприятия, при заинтересованности заёмщика как в долгосрочном, так и краткосрочном кредитовании. При этом основное внимание уделяется:

- достаточности уставного капитала в соответствии с законодательством;
- структура и цена капитала.

Поскольку стоимость капитала имеет прямое отношение к его деятельности и оценки рисков банком по данному проекту и соответственно имеет прямую зависимость в установлении величины процентной ставки по кредиту.

Что касается обеспечения кредита, одним из немаловажных критериев является поручительство конечного бенефициара всего бизнеса, или владельца. Поскольку все решения в бизнесе всегда принимает собственник. В настоящее время ни один банк не входит в сделку без поручительства владельца бизнеса. Если финансовое состояние предприятие достаточно стабильное и показатели выше среднего, есть возможность получить кредитные средства без твердого залога, при наличии только поручительства собственника бизнеса. Такой вид финансирования называется бланковым.

Так же, важное значение имеет качество обеспечения (залога), которое представляет собой вторичный источник погашения кредита. В настоящее время банки охотно принимают твердый залог, а именно ценные бумаги, недвижимость, землю и т.д. Не очень охотно относятся к товарам в обороте, поскольку это наименее ликвидный залог с точки зрения его реализации.

Но, всегда основная задача банка заключалась в том, чтобы проанализировать финансируемую сделку, необходимо было оценить возможность заемщика погасить ссуду в срок за счет собственных доходов, а не путем реализации залога, как минимум потому что это требует дополнительных расходов на оценку (переоценку) залога, оплату услуг юристов, судебных издержек и пр. Потому анализ кредитоспособности клиента банк проводит с особой тщательность и очень пристально, с целью определения возможных перспектив погашения ссуды в срок и без дополнительных расходов со стороны банка.

На результаты деятельности любого предприятия влияют не только управленческие решения, оценка финансовых показателей, залогового имущества, но и внешние факторы. Воздействие внешней среды оценивается банком с помощью странового, регионального и отраслевого рисков.

Страновой риск — это риск возможности наличия изменения условий в стране, которые могут повлиять на способность предприятия погашать полученный кредит, т.е. отвечать по своим обязательствам. Различают некоторые наиболее важные составляющие странового риска: политический риск - связан с возможными потерями в результате каких-либо политических событий, и экономический риск - зависит от эффективности экономического руководства страной, структуры экономики, насыщенности ресурсами (включая рабочую силу, ресурсы капитала, природные ресурсы) и многое другие факторы.

Необходимо отметить, что схожий по своей природе является региональный риск, возникновение которого наиболее актуально для России, поскольку разрыв в уровне развития регионов нашей страны весьма значителен. Именно поэтому особое внимание следует уделить анализу страновых рисков для Российских предприятий, поскольку только у Российских предприятий текущие социальные, политические и экономические риски находятся вне контроля.

Очень значительным источником информации, связанным с определенным предприятием, является отрасль, в которой оно работает. В условиях экономического кризиса и спада промышленного производства владение отраслевой ситуацией особенно актуально. Банки в период нестабильного состояния экономики прекращают финансирование какой-либо отрасли, как показывает практика. В период 2015 г, в частности, было закрыто финансирование инфраструктурного строительства.

Важно отметить, что отраслевой риск так же связан экономическими и финансовыми изменениями в отрасли в целом, а также с положением дел в смежных отраслях. Существует зависимость — чем больше изменчивость отрасли, т.е. меньшая стабильность и прогнозируемость, тем больше степень риска вложений в предприятия этой отрасли.

Подводя итог, важно отметить, что банк персонально подходит к оценке риска работы с тем или иным заемщиком, так как каких-то универсальных рекомендаций на счет размера и вида собственности клиента не существует. При тех или иных условиях ему может быть выгоднее работать с малыми частными фирмами, что, кстати, приносит большую прибыль, а в других случаях — с крупными предприятиями.

Вся полученная в ходе финансового анализа кредитоспособности предприятия информация обобщается, и банк определяет рейтинг заемщика, на основании которого дает заключение о возможности выдачи кредита.

При принятии положительного решении о выдаче кредита, предприятие на весь период кредитного будет находиться в поле зрения кредитора. Большинство банков, которые заботятся о своем благополучии, стабильно будут осуществлять контроль, так называемый мониторинг, за исполнением условий кредитного договора, за целевым использованием кредита, проверку наличия и сохранности заложенного имущества, которое было предоставлено в виде обеспечения. Иными словами, любая кредитная

организация весьма щепетильно осуществляет полный анализ потенциального заемщика с подключение в данный процесс различных служб банка, это и служба безопасности, и служба кредитования, и управления рисков, и управления по работе с залогами, и юридический департамент. При этом, каждый департамент или служба отвечает исключительно в части своей компетенции. Такое большое количество участников процесса рассмотрения кредитной заявки говорит о глубоком анализе предоставленной информации потенциальным заемщиком.

Использованные источники:

1. Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Ресурсоориентированный экономический анализ: теория, методология и практика // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 38.
2. Кемаева С.А., Бондаренко В.В. Анализ упрощенных форм бухгалтерской отчетности малых предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 2.
3. Кемаева С.А., Козлова Е.Е., Ионова Е.С. Информационно-аналитическое обеспечение оценки кредитоспособности организаций малого бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №7.
4. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Банка России от 02.03.2004 № 254-П.
5. Просалова В.С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков: монография. Владивосток: ВГУЭС, 2008. 180 с
6. Тавасиев А.М., Бычков В.П., Москвин В.А. Банковское дело: базовые операции для клиентов. М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.
7. Шаталова Е.П. Оценка кредитоспособности заемщика в банковском риск-менеджменте: учеб. пособие. М.: КноРус, 2011.

УДК 339.9

Козлова А.Ю.
студент 3 курса
Слатвицкая И.И., к.э.н.
Доцент
ИСОиП(филиал)ДГТУ
Россия, г. Шахты

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, причины привлечения в страну иностранных инвестиций, реализация задач позволяющие привлечь в страну новые потоки иностранных инвестиций.

Существующая на данный момент времени Российская система стимулирования и привлечения иностранных инвесторов исходит из

положения о том, что для иностранных инвесторов определяющими факторами являются доступ к сырью и к материально-техническим ресурсам, а также обеспечение рынка сбыта готовой продукцией (в связи с наличием торговых и иных барьеров). В таком направлении развивается большая часть созданных в России совместных предприятий.

В настоящее время российский рынок остается малопривлекательным для иностранных инвесторов. По мнению экспертов, примерная ежегодная потребность России в прямых иностранных инвестициях составляет около 10-12 миллиардов долларов, реальные поступления которые на порядок меньше. Сейчас Россия проигрывает конкуренцию за иностранные капиталы с другими государствами и прежде всего с динамично развивающимися новыми индустриальными странами, особенно азиатскими и латиноамериканскими, рынки которых оказываются более привлекательными для западных инвесторов.

Для сфер российской экономики необходимо привлекать иностранные инвестиции в страну потому, что вместе с инвестициями в нашу страну поступает мировой опыт лидеров- компаний - инвесторов, который далее можно использовать под российский рынок, а также рост иностранных инвестиций должен оказывать помощь развитии страны в мировое хозяйство.

Нестабильная экономическая ситуация, неразвитость законодательства, а так же дефицит технологий повлияли и на доходность многих компаний привлекающих прямые иностранные инвестиции, что привело к их сокращению. Данная ситуация показала и то, что отечественные инвесторы вкладывающие прямые инвестиции так же отказываются от инвестирования отечественных компаний и вывозят свой капитал заграницу.

Страна сталкивается с проблемой оттока инвестиций за границу. Данный показатель оказывает негативное влияние на экономику страны: снижается инвестиционный климат, затормаживаются некоторые отрасли производства, снижается ВВП страны, что приводит к диспропорциям в балансе страны и появлению дефицита.

Динамика ввоза/вывоза кпитала из России [1]

В России существует система стимулирования и привлечения иностранных инвесторов, в которой говорится о том, что для инвесторов определяющим является доступ к сырью, материально-техническим ресурсам и обеспечение рынка сбыта готовой продукции (в связи с наличием торговых и иных барьеров). В таком направлении развивается подавляющая часть созданных в России совместных предприятий.

На основании представленных данных мы можем выделить несколько факторов, которые оказывают влияние на отток капитала. К таким факторам можно отнести:

- сбережение капитала путем вложения в экономически стабильные отрасли других стран;
- политическая нестабильность, которая обострилась в 2013 году и продолжается сейчас;
- нестабильность курса рубля, которая влияет на доходы отечественных предприятий;
- удорожание кредитов, как следствие ужесточения денежно-кредитной политики

Следовательно, по итогам первого и второго квартала текущего года объём прямых инвестиций в российской экономики не просто сократился на несколько процентов, а обвалился в 3,5 раза - с 37,1 до 11,9 миллиардов долларов. Это наглядно показывает застой инвестиционной активности. В российскую экономику не хотят вкладывать капиталы не только иностранные инвесторы, но и капиталы притекающие в Россию из оффшорных юрисдикций (Кипр, Нидерланды, Люксембург, Британские-Виргинские острова и т.д.). Так же, не менее масштабным оказалось привлечение иностранных кредитов и займов - приток прочих инвестиций, подавляющая часть которых приходится на торговые кредиты и займы, упал

с 35,8 до 9,2 млрд. долл. [2]

Инвестиции важны как для экономики, так и для населения страны. Эффективное привлечение инвестиций, а так же их рациональное использование воздействует не только на экономический рост, но и обеспечивает участие страны в международном движении капитала, обеспечивает рост количества рабочих мест, помогает развитию инновационной деятельности.

Благоприятный инвестиционный климат Российской Федерации формируется посредством организации выставок и участия в федеральных и международных выставках инвестиционных проектов, осуществление рекламно-информационной компании в печатных изданиях.

Одним из главным фактором притока инвестиций в экономику России, является возврат российского капитала находящегося в зарубежных банках, и формирования условий для предотвращения утечки капиталов из России.

Для привлечения иностранных инвесторов к деятельности на конкретных территориях следует использовать механизм создания свободных экономических зон.

Вместе с тем, Россия обладает множеством факторов которые благоприятно влияют на инвестиции. К этим факторам можно отнести:

– обладание огромными запасами природных ресурсов;
– наличие объемного потребительского рынка;
– владение квалифицированным человеческим капиталом;
– географическое положение , влияющее на снижение издержек;
– государственная поддержка инвесторов.

Но, несмотря на это, Россия остается непривлекательной для инвестиций.

В основном сокращение инвестиций связано с тем, что многие иностранные инвесторы вкладывали свои капиталы в ресурсодобывающую промышленность (нефть, газ), энергетику и финансы, которые были вызваны столкновением интересов России, Украины, США и стран ЕС.

После обострения геополитической обстановки многие иностранные государства стали отказываться от импорта российской нефти и газа, покупая данный ресурс у иностранных источников. Это негативно сказалось на инвестиционной привлекательности промышленной отрасли, так как прибыль этой отрасли в основном зависит от цен на нефть.

Нестабильный курс рубля, проведение жесткой денежно-кредитной политики, так же повлияло на интерес инвесторов, так как инвесторы предпочитают стабильную экономическую ситуацию с минимальными рисками.

Реализация этих задач позволит привлечь в страну новый потоки иностранных инвестиций. В скором времени ожидается, что инвестиционный климат России станет более благоприятным, что в последствии повлечет за собой увеличение объемов привлечения

иностранного капитала в экономику страны.[5]

Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику, являющееся одним из необходимых условий выхода страны из экономического кризиса, что требует значительных нормотворческих и организационных усилий как от российских федеральных и региональных властей, так и от отдельных предприятий и финансовых институтов. В целом эти усилия должны быть направлены на:

– Улучшение инвестиционного климата путем совершенствования законодательства и упрощения административных процедур.

– Совершенствование налогового законодательства в части инвестиций в совершенствование технологий и поддержка компаний, которые используют интеллектуальный труд.

– Необходимо развивать и инвестировать сферу технологий и инноваций , которые повысят не только статус страны в мировом рейтинге , но и снизят зависимость России от цен на сырье. Привлечение новейших технологий и высококвалифицированного труда может снизить издержки производства, а так же повысить конкурентоспособность продукции на мировом рынке.

– Необходимость стимулировать привлечения отечественных инвестиций, для этого необходимо снизить налоговое бремя, усовершенствовать денежно-кредитную политику, ориентироваться на поддержку внутреннего рынка.

Несмотря на негативную ситуации в инвестиционном климате Россия путем совершенствования законодательства и сглаживания мировых политических конфликтов может добиться стабильности в инвестициях. А увеличив долю инновационных технологий привлечь инвестиции разных мировых держав .

Наиболее значимым из всех приведенных проблем является коррупция и безнаказанность, политическая нестабильность, низкий уровень инфраструктуры, плохой менеджмент на предприятиях и т.д.

Эти проблемы являются актуальными на данный момент . Такое движение капитала негативно влияет на экономику России, которая ощущает проблему импортозамещения, из-за неразвитости некоторых отраслей экономики, геополитическую напряженность и влияние экономических санкций

Следует особое внимание уделить проработке и внедрению мер по привлечению прямых иностранных инвестиций, которые напрямую будут способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата, что обеспечит перспективы роста иностранных инвестиций в российскую экономику и повышения уровня ее конкурентоспособности.

На сегодняшний момент возникает необходимость в привлечении иностранных инвестиций для более эффективного развития.

Использованные источники:
1. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 05.05.2014)“Об иностранных инвестициях в Российской Федерации”
2. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) " Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"
3. Елецкий Н.Д., Морозова Ю.Н., Слатвицкая И.И. Инвестиционный климат и его составляющие (статья) //Проблемы становления инновационной и информационной экономики. Экономический проблемы сервиса: междунар.науч.-практ.конф.-Шахты:ИСОиП(филиал)ДГТУ,2014.-С.203-210
4. Хмыз О.В. Привлечение иностранных инвестиций в Россию. Особенности. М.: Книга-сервис, 2012.-428с.
5. Официальный сайт ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=capital.html (дата обращения 20.11.2016)
6. Федеральный сайт государственной статистики URL: http://www.gks.ru/ / - (дата обращения 15.11.2016.)
7. Российский фонд прямых инвестиции URL: http://rdif.ru/ / (дата обращения 20.11.2016.)
8. Булдаков А.В. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №1

УДК 001.201

Колобанов В.М.
студент 3 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Институт экономики и управления
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический университет
Россия, г. Кемерово

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ С ЦЕЛЬЮ ВЫЯВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ДОЛЖНИКА

Аннотация: Статья посвящена анализу бухгалтерской отчетности с целью выявления платежеспособности должника. Для определения платежеспособности используется наиболее распространенная схема анализа, представленная в данной работе.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, платежеспособность, должник, финансовый результат, задолженность.

Неплатежеспособность организации - основа для проведения тщательного анализа бухгалтерской отчетности, предоставленной предприятием.

Основная цель этого анализа – выявление множества причин

отрицательной динамики финансового состояния организации. Одним из признаков наступающего банкротства является задержка предоставления финансовой отчетности, так как она может говорить о работе финансовых служб организации, а также координальных изменениях в структуре отчета о прибылях и убытках. Но в свою очередь, информация, содержащаяся в балансе не позволяет дать оценку стабильности деятельности организации. Она позволяет оценить только динамику изменения отдельных показателей финансовой деятельности, увидеть основные отклонения структуры баланса. [1]

Оценка финансовой деятельности организации происходит за счет бухгалтерской отчетности. Анализ финансовых отчетов состоит из нескольких методов, таких как:

1) Горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

2) Вертикальный анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

3) Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных приемов исследования. [2]

При анализе неплатежеспособных предприятий используется следующая схема:

1. Анализ финансовых результатов деятельности неплатежеспособной организации (На этом этапе подвергают оценке финансовые результаты деятельности организации и пути использования прибыли организации (ф.№2 «Отчет о прибылях и убытках»)); если предприятие убыточно, то это говорит об отсутствии источника пополнения собственных средств, без которых невозможно нормальное функционирование деятельности предприятия.

2. Анализ финансового состояния неплатежеспособной организации (Целесообразнее всего начинать анализ финансового состояния с мониторинга создания капитала предприятия, оценки рациональности управления его активами и пассивами, определения финансовых рисков. Далее следует подвергнуть анализу эффективность и интенсивность использования капитала, дать оценку деловой активности предприятия и риску утраты его авторитета. После этого нужно изучить финансовое равновесие между отдельными разделами и подразделами актива и пассива баланса и оценить предприятие с точки зрения финансовой устойчивости. На следующем этапе изучается ликвидность баланса, сбалансированность денежных потоков и платежеспособность предприятия. В заключение подводится итог, касаемо финансовой устойчивости предприятия, делается прогноз на будущее и оценивается вероятность наступления банкротства).

3. Установление связи неплатежеспособности организации с задолженностью государства перед ней.

(Некоторые организации оказываются неплатежеспособными в связи с задолженностью государства, поэтому стоит осуществить анализ зависимости неплатежеспособности организации от задолженности государства перед ней по оплате госзаказа. Под задолженностью государства перед организацией следует понимать не исполненные в срок обязательства органа государственной исполнительной власти РФ или субъекта Федерации по оплате заказа).

Наиболее точный и полноценный анализ зависит от предприятия и совершенства его информационной базы. Основными источниками информации служат: Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах («Отчет об изменениях капитала», «Отчет о движении денежных средств», «Отчет о целевом использовании средств», иные приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах). В случае опубликования бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая подлежит обязательному аудиту, такая бухгалтерская (финансовая) отчетность должна опубликовываться вместе с аудиторским заключением. [3]

Таким образом, можно сделать вывод, что анализ бухгалтерской отчетности нужен и важен при определении платежеспособности должника. Без него невозможно определить финансовое состояние предприятия. Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что, в лучшем случае, при снижении платежеспособности у организации уменьшаются шансы составлять конкуренцию на рынке, а в худшем случае – предприятие рискует оказаться банкротом.

Использованные источники:

1. Финансовый анализ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://dolgnikov.net (Дата обращения 18.11.2016).
2. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2002/1/ryatsuk/ryatsuk.asp (Дата обращения 19.11.2016).
3. Овчинникова, Ирина Васильевна Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф.упр. учета и анализа Кемерово, 2016 424 с.

УДК 009

Коломиец К. Л.
студент 4 курса
Институт экономики НИУ «БелГУ»
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ШКОЛЬНОЙ ФОРМЫ

Статья посвящена маркетинговому исследованию рынка школьной формы. Школьная форма является неотъемлемой частью жизни почти любого школьника. Мы провели опрос среди родителей на их отношение к школьной традиции.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, рынок, школьная форма, респондент, анкета.

Маркетинговое исследование рынка является актуальным направлением научных исследований и практической деятельности большинства компаний. Информация о рынке позволяет организациям принимать более обоснованные управленческие решения, совершенствовать стратегическое планирование, устанавливать индикаторы развития организации [1].

Правительство Белгородской области как и многих других регионов постановило единое требование к одежде учащихся областных и муниципальных общеобразовательных учреждений. Внешний вид школьников теперь соответствует принятым в обществе нормам делового стиля. Школьная форма предполагает одежду классического кроя нейтральных цветов – серого, чёрного или неярких оттенков бордового, синего, зеленого, коричневого цветов, однотонные блузы, сорочки. Цвет и фасон формы, использование отличительных знаков, эмблем и нашивок определяется органом управления общеобразовательной организации – советом школы, родительским комитетом, классным, общешкольным родительским собранием. Не допускается ношение разноцветной одежды с яркими надписями и изображениями, массивных украшений, обуви на платформе и высоких каблуках [3].

Настоящие требования направлены на эффективную организацию образовательного процесса, создание деловой атмосферы, необходимой для учебных занятий, повышение дисциплины, формирование чувства корпоративной принадлежности, устранение признаков социального, имущественного различия между обучающимися, уважение к традициям и специфике школы.

В связи с этим было проведено анкетирование родителей, чьи дети ходят в школу или станут школьниками в ближайшем будущем. В опросе приняло участия 52 респондента. Анкета состояла из 7 вопросов.

Итак, сначала мы выяснили есть ли у отвечающего дети. У 96% дети

есть, у 3% нет и 1%, как это ни странно, затруднились с ответом (рис.1).

Рис. 1. Есть ли у Вас дети

Далее, мы выяснили пол ребенка. У большинства отвечающих в школу идет девочка – 50%, у 45% – мальчик и у 5% семей в школу идет сразу несколько детей (рис.2).

Следующи тся школьная форма. Детей у 80% респондентов обязывают носить школьную форму, у 15% – школьная форма необязательна и 5% затруднились с ответом (рис.3).

Рис. 3. Является ли, в школе Ваших детей, ношение формы обязательным атрибутом

После этого мы выяснили, где респонденты берут форму. 28%

отвечающих форма предоставляет школа, 23% – шьют на заказ, большинство отвечающих, 43% покупают в специализированных магазинах и 6% не носят школьную форму (рис.4).

Рис. 4. Школьную форму покупали или шили на заказ

Так же нами было выяснено, какой цвет школьной формы родители предпочитают для своих детей 46% предпочитают традиционный коричневый цвет, 19% хотели бы видеть своих детей в темно синей форме, 25% нравится черный цвет и 9% предпочитают форму других цветов (рис.5).

Рис. 5. Какой цвет, на ваш взгляд, наиболее подходит для школьной формы

В нашем опросе преимущественно учувствовали женщины, они составили 60% отвечающих, мужчины 40% (рис.6).

Рис. 6. Ваш пол

И последним вопросом мы выяснили возраст респондентов, участвующих в нашем анкетировании. В возрасте от 25 до 35 лет приняло участие 40% респондентов, в возрасте от 36 до 45 лет – 32%, в возрасте от 46 до 55 лет – 22%, в возрасте свыше 56 лет – 8%.

Рис. 7. Ваш возраст

Таким образом, можно сделать вывод, что школьная форма является обязательным атрибутом в преимущественном большинстве школ, в основном родители покупают форму в специализированных магазинах и большое количество респондентов являются сторонниками традиционного коричневого цвета.

На сегодняшний день, рынок услуг по производству данного типа одежды для детей и подростков достаточно разнообразен, да и возможности производителей позволяют удовлетворить не только существующий, но и перспективный спрос на одежду для школьников [2].

Использованные источники:

1. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 10. – С. 154-157
2. Прядко С.Н. Оценка факторов поведения потребителей на рынке образовательных услуг в маркетинговом планировании вуза//Научные ведомости БелГУ. -2010. -№ 19 (90). -Выпуск 16/1. -С. 80-87
3. http://www.chr.aif.ru/society/history/862067

УДК 338.5

Комаров А.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СИСТЕМА ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ (УСЛУГИ) В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматривается система образования уровня цен на продовольственные товары в Краснодарском крае. Перечислены и охарактеризованы принципы и факторы, влияющие на формирования цен. Сформулированы предложения и рекомендации по увеличению эффективности товарооборота и снижению уровня цен на продовольственные товары.

Ключевые слова (цена, ценообразование, рыночная экономика, товар, услуга, покупатель).

Komarov A.A.
student
4th year, Department of "Economic"
Kuban State University
Russia, Krasnodar

PRICING SYSTEM AND PRICES FOR PRODUCTS IN MARKET ECONOMY

The article deals with the education system in the price level in the Sale-food goods in the Krasnodar region. List and describe the principles and factors affecting the formation of prices. Proposals and recommendations for increasing the efficiency of trade and the decline in food prices.

Keywords (price, pricing, market economy, product, service, customer).

В наше время могущество государства определяется по экономическому потенциалу страны, а именно то, как правильно и эффективно государство ведет ценовую политику страны. Цена и ценообразование считаются главными элементами рыночной экономики страны. Цены являются обслуживающим звеном всего оборота по созданию, приобретению и реализации товаров и услуг. В условиях рыночной экономики успех любого предприятия или собственника зависит от того, насколько правильно они будут устанавливать цены на свою продукцию и услуги. Цена является основным критерием определяющим выбор потребителя. В рыночной экономике главным инструментом хозяйствования является цена. Все процессы планирования, управления и продвижение экономической деятельности воспроизводства осуществляется с помощью цен. За счет цен достигается взаимосвязь всех элементов социально-экономической системы в современном обществе. Цена товара в рыночных

отношениях продавца и покупателя обретает универсальный характер. Распространяется она и на товары, не имеющие собственной стоимости цена земли, девственного леса, акций и других объектов продажи, принадлежащих частникам, монополистам. В изменение динамики цен в главной роли выступают факторы, изменяющие величину себестоимости товаров. К ним относятся: совершенствование технологических процессов и средств механизации; использование дешевых заменителей материала; учет социальных и политических факторов, в целях повышения эффективности труда, изучение условий рынка, содержательности его товарами. [1, с.63].

Каждая организация имеет свой подход к проблемам ценообразования. В маленьких организациях цены устанавливаются главным руководством. В крупных компаниях проблематикой ценообразования занимаются управляющие среднего уровня, но и здесь руководители дают общие установки, формируют ценовую политику цен, утверждают цены, предложенные руководителями низшего уровня. В отраслях где, факторы играют главную роль (автомобильная промышленность, железные дороги, нефтяные компании), эти фирмы, как правило, создают отделы цен, которые формируют цены или помогают устанавливать их другим подразделениям. [2, с.48]. Также на политику ценообразования воздействуют заведующие производством, руководители финансовой службы, бухгалтеры на рынке, управляющие службой сбыта, целесообразность приобретения продукта или услуги, качество и конкурентоспособность. Цена товара проходит анализ и окончательно устанавливается на рынке. Следует помнить, что в рыночных отношениях цена товара должна быть, по крайней мере, как минимум на уровне понесенных расходов на его производство. В противном случае у товаропроизводителя не будет возмещение средств (капитал) и он может стать банкротом. [4].

Фирма-монополист самостоятельно устанавливает цены на свои товары, и она не ориентируется на ценовую политику других фирм. Обладая вольностью в установлении цен, фирма все же устанавливает оптимальный уровень цены, опираясь на спрос своей продукции. Стратегии ценообразования, осуществляемые компанией, основаны на принципах ценовой дискриминации. Следуя этому принципу, компания реализует свой товар или услугу, независимо от различий в издержках. В подавляющем большинстве на товары, производимые субъектами хозяйствования, государство регулирует цены, а также определяет общие правила и принципы ценообразования, иногда устанавливает уровни рентабельности цен, таким образом, выполняя свои управленческие функции. Но государство не устанавливает конкретные цены на большинство товаров, которые изготовляют собственники. В условиях рыночной экономики, система цен является одним из основных показателей конкурентоспособности. Однако делать выводы о конкурентоспособности только по уровню цен товара или услуги не всегда правильно [3]. Следует отметить, что талант предпринимателя - тоже редкий ресурс, и должен быть справедливо оплачен,

поскольку без него существование предприятия, т.е. производство, было бы невозможно. А что определяет способность потребителя заплатить равновесную цену за определенный продукт? Размер его денежного дохода. В свою очередь, денежный доход зависит от количества различных материальных ресурсов, поставляемых получателем дохода на рынок, и от цены, по которым эти ресурсы могут быть проданы на рынке ресурсов. Для проведения успешной ценовой политики компания должна учитывать те условия, в которых ей придется работать на рынке того или иного типа: особенность продукта, характер ценообразования, число предприятий, неценовая конкуренция. После анализа спроса, издержек, цен и продукции конкурентов, предприниматель должен определить методы и цели ценообразования. После выбора главного метода, необходимо определить конкретную цену. При этом принимается во внимание целый ряд аспектов, таких как, психологическое воздействие на покупателя, влияние различных элементов маркетинга, соблюдение базовых целей ценовой политики, анализ возможной реакции на установленную цену, как со стороны покупателей, так и конкурентов. Цена используется в качестве средства стимулирования развития производства, стимулирование спроса и предложения товаров на основе условий для производства и продажи товаров. Цена является одним из наиболее эффективных средств воздействия на покупателя с точки зрения достижения баланса между спросом и предложением. [5].

Главной деталью управления рыночной экономикой является ценовая политика государства. В современной системе характерно сочетание разных цен: свободных, регулируемых и устанавливаемых государством. Государственное ценовое регулирование может быть законодательного, административного и судебного характера. Государство посредством законодательных, административных и бюджетных мер оказывает влияние на цены таким образом, чтобы способствовать устойчивому развитию экономической системы в целом. Государственное регулирование заключается в том, чтобы предотвратить серьезный рост цен в результате возникновения устойчивого дефицита бюджета, резкого роста цен на сырье и топливо, монополизма, способствовать созданию нормальной конкуренции. Но при этом важной задачей государства является достижение серьезных социальных результатов. Именно поэтому государственное регулирование цен является очень важным элементом в экономической политике страны. На методы государственного регулирования оказывают влияние национально-политические и климатические условия, сырьевые ресурсы, место страны в международном разделении труда. В дополнение к разработке и принятию решений по стратегическим вопросам, государственные власти берут на себя функцию установления конкретных цен на товары и услуги, которые важны для национальной экономики. Экономическая политика должна также побуждать предприятия к активной деятельности по расширению и обновлению ассортимента, улучшению качества товара, оправданному формированию спроса на основе выявленных особенностей его

удовлетворения и развития. Также существует скидка, она предоставляется оптовым и розничным торговцам, а также другим клиентам в течение определенного времени, для того, чтобы уделить особое внимание конкретным товарам. Следуя психологическим установкам, не стоит бояться указывать цены в рекламах. Когда покупатель зрительно воспринимает цену, это вызывает доверие к продавцу, а это говорит о правильности проводимой им текущей торговой политики. Существует множество случаев, когда в упаковку с теми же размерами что и у конкурентов, расфасовывается меньше количества товара (медикаменты, соки и воды, стиральные порошки), при этом назначая более низкую стоимость на этот товар, после чего настоящий весь или объем указывается на упаковке. Данный психологический метод установления цен связан с продвижение определенного товара. Такой жест недобросовестного продавца ориентирован на невнимательность покупателя.

Ценообразование по географическому принципу подразумевает установление определенных цен в разных частях страны. Например, доставка товара на дальние расстояния, предполагает более высокие транспортные расходы, чем в ближайшие к производителю области, и, следовательно, более высокие цены. Тем не менее, перекладывать высокие транспортные расходы на потребителя отдаленных районов не всегда целесообразно, так, как это может привести к снижению, а что ещё хуже потери клиентов, особенно когда близко расположены другие конкуренты. Поэтому часть стоимости транспортировки товаров в отдаленные районы, могут быть компенсированы за счет относительного увеличения цен в близлежащих областях и пропорциональным снижением в отдаленных. [6].

Образование цены на основе базисного пункта предполагает следующие действия, продавец выбирает город (по личным критериям) в качестве базисного пункта, и устанавливает для всех клиентов стоимость перевозки из этого города независимо от того, из какого пункта происходит отгрузка товара на самом деле. Этот метод к определению цены транспортировки приводит к повышению общей цены для потребителей, расположенных в близлежащих районах к производителю, и к снижению стоимости товара - для отдаленных потребителей. Иногда создаются несколько базисных пунктов, с целью извлечения большей выгоды. Ценообразование с оплатой доставки товара говорит о том, что продавец для старта бизнеса частично или полностью берет на себя фактические расходы на доставку товаров.

Образование цен по психологическому принципу основано на том, что при определении цены на определенный товар, учитываются не только экономические, но и психологические факторы. После проведенных исследований доказано, что покупатель воспринимает дорогие товары, как более высококачественные, чем дешевые, особенно, когда у покупателя нет возможности проверить качество товара на месте. Но есть так называемые справочные цены, которые покупатель держит в уме и использует их, когда ищет нужный ему товар (информированный потребитель знает, какая цена

определенного товара классифицируется высокий или низкий категорией). Другим не менее ярким примером психологического ценообразования является метод ценовых подарков. При этом существуют подарки действительные и ложные. Переводя на простой язык, действительные подарки это скидки на цены, они используются в случае угрозы прекращения сбыта продукции в силу её морального старения. Но, к сожалению покупателей, большинство предпринимателей используют ложные подарки. При продаже основного относительно более дорогого товара собственник предлагает в качестве подарка более дешевое изделие, стоимость которого входит в стоимость основного товара. В качестве ложного подарка продавец предлагает, например, набор чернил при продаже принтера или именной чехол при продаже телефона. Этот маневр часто используется при продаже товаров, которые продолжают пользоваться спросом, в целях его повышения.[4].

Исходя из выше сказанного можно сделать вывод, что перед тем как установить конечную цену, предприниматель должен выбрать метод ценообразования, знать степень государственного регулирования, затраты производства, уровень спроса, тяжесть конкуренции. Цена влияет на характеристики товара, способы его продвижения, методы распространения, ровно также все эти факторы влияют на цену продукции. От способности собственника своевременно регулировать цены в своей фирме на определенные товары и услуги, зависит величина прибыли организации, а также конкурентоспособность предприятия и его товара.

Далее, в качестве анализируемого региона возьмем Краснодарский край. Проведя анализ таблицы «Индекса потребительских цен на продовольственные товары», мы видим относительно плавающие показатели. Но в промежутке с ноября 2014 по январь 2015, виден резкий скачок цен, это связано сразу с несколькими факторами, такими, как ввод санкций для России со стороны США, повышению курса доллара по отношению к рублю, остановлен процесс создания зоны свободной торговли Турции с Таможенным союзом России и т.д. Из-за всех этих событий многие товары сильно подорожали, а некоторые вообще под запретом. В конце первого квартала 2015 года шел адаптационный период, и уже активно проходила программа «Импортозамещения» вышедшая указом президента РФ.

Индексы потребительских цен на продовольственные товары по Краснодарскому краю за 2008 – 2015 годы (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Январь	102,0	101,3	101,0	102,1	100,6	102,2	101,2	106,2
Февраль	101,5	100,9	101,7	101,6	101,6	100,6	101,4	102,9
Март	102,6	101,5	101,5	100,9	100,7	99,9	101,3	101,5

Апрель	102,1	101,3	100,4	100,5	99,8	100,9	101,7	100,8
Май	103,7	101,6	100,4	100,2	101,3	102,3	102,4	99,8
Июнь	100,9	100,4	100,5	99,6	101,5	100,6	100,6	99,4
Июль	98,7	99,7	99,3	99,5	100,9	99,1	99,8	99,6
Август	100,6	100,0	101,2	99,8	99,8	99,9	100,1	99,6
Сентябрь	101,5	99,7	103,7	100,01	100,5	99,96	101,9	100,5
Октябрь	102,0	99,6	100,4	100,4	100,1	101,1	101,2	101,7
Ноябрь	100,9	100,1	100,8	100,5	100,3	100,8	101,2	100,9
Декабрь	100,7	100,5	102,1	99,9	100,7	101,3	102,4	101,0

Во втором и третьем квартале 2015 года в Краснодарском крае резко упала цена на продовольственные товары, это произошло за счет географически благоприятных условий для поддержания и развития Аграрной промышленности, а так же увеличения до 73% продуктов созданных на территории РФ. Позже, с конца 2015 года по сегодняшний день цены на продукцию нормализовались и достигли относительно средних показателей.

В заключение важно отметить, что лучшим способом выхода из экономического кризиса в стране, это минимизировать зависимость в товарах ближнего и дальнего зарубежья. Для этого нужно восстановить производство «стоячих» заводов, птицефабрик, ферм и т.д. А так же наращивать темпы сельскохозяйственной промышленности, таким образом, полностью вытеснить импортные товары из российского рынка.

Использованные источники:

1. Маховикова Г.А., Пузыня Н.Ю. Цены и ценообразование. Краткий курс / Учебное пособие. СПб., 2001.
2. Роговцева В.Д. Ценообразование / Учебное пособие. М., 2003.
3. Гелета И.В., Захарченко И.Э. Пути повышения конкурентоспособности предприятия// Гуманитарные научные исследования. 2015. № 7-2 (47). С. 143-146.
4. Кравченко Д.Н. Цена и ценообразование в рыночной системе экономики [Электронный ресурс]. URhttp://otherreferats.allbest.ru/economy/00185710_0.html.
5. Миронков С.А. Сущность, структура и виды цен. [Электронный ресурс]. URL: http://torgprice.ru/post/1000/55/71844.php#4
6. Титов Т.Н. Ценообразование в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс]. URL: http://coolreferat.com/Ценообразование_в_условиях_рыночной_экономики
7. Федеральная служба государственной статистики по Краснодарскому краю. [Электронный ресурс]. URL: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/prices/

УДК 334.7

Кондратьев Д.С.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

РОЛЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В статье рассмотрены роль и место малых предприятий в современной экономике Российской Федерации. Выделены основные проблемы развития малых предприятий в России. В анализе использованы российские статистические данные предпринимательской активности и материалы мониторинга предпринимательства Global Entrepreneurship Monitor.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательская активность, санкции, программы поддержки, трудности развития.

Kondratyev D.S.
Student
4 course, faculty "Economic"
Kuban state University
Russia, Krasnodar

THE ROLE OF SMALL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Abstract: the article considers the role and place of small enterprises in the modern economy of the Russian Federation. The basic problems of development of small enterprises in Russia. The analysis used the statistical data of business activity and materials entrepreneurship monitor Global Entrepreneurship Monitor.

Keywords: small business, entrepreneurial activity, sanctions, support programs, the difficulty of development.

Успешная финансовая реструктуризация в РФ провоцирует рост небольших компаний, которые восполняют ограниченных видов продукции обычных компаний. Численность высококачественной продукции постоянно миниатюризируется в итоге корректирования структурных искажений, оставленных централизованным планированием, закрытиями компаний (неспособных удержаться на современном рынке), дезорганизации очень трудных и нередко нестабильных связей между предприятиями и способности отвергнуть вход в присущий государству сектору экономики, в поисках наиболее высочайшего дохода. Эти процессы приводят к рецессии. Экономика восстанавливается, когда появляющийся частный сектор берет и делает продвижение для последующего экономического роста. Инициативное формирование личного сектора уменьшает рецессию, ускоряет восстановление и убавляет общественные издержки перехода, формируя новые рабочие места и производя доход с рынка для труда,

выпущенного из традиционных фирм [1].

Самая динамическая и яркая часть не так давно возникающего личного сектора – небольшие и средние компании. Небольшие и средние компании предоставляют возможность направить на благо экономики подавленную предпринимательскую энергию. Малые компании традиционно имеют все шансы формироваться с ограниченными ресурсами, и с наименьшим стартовым капиталом. Это – важный фактор, беря во внимание отсутствие личного имущества на начальных стадиях перехода и уклонении возможных кредиторов давать большие кредиты заемщикам без послужных списков. В конце концов, небольшие компании сформировывают натуральный избирательный округ для экономики конкурентоспособного рынка, и содействуют формированию среднего класса, который выравнивает общество и служит охраной против политического экстремизма.

Проведение реформ и формирование рыночных отношений определили надобность формирования и развития новейших форм хозяйствования, в частности, компании небольшого и среднего бизнеса. Что экономически рентабельно, так как возникновение огромного числа компаний приводит к появлению новейших рабочих мест, небольшим предприятием проще править в критериях нестабильного курса государственной валюты, а еще это приносит настоящие средства в федеральный бюджет и бюджет регионов Российской Федерации. Формирование бизнеса в первую очередность нужно старым крупномасштабным компаниям, так как они предоставляют им новую жизнь, и в объединении с ними получают важную выгоду, как для себя, этак и для рыночной экономики в целом. Потому формирование небольшого и среднего бизнеса является одним из критерий перехода РФ к полноценным рыночным отношениям и устойчивому развитию экономики.

Социальная значимость небольшого бизнеса определяется массовостью группы владельцев малых предприятий – мелких собственников и их наёмных рабочих, общая численность которых является одной из более немаловажных высококачественных черт любой страны с образованной рыночной экономикой. Конкретно данная группа делового народонаселения обслуживает главную массу потребителей, изготовляя комплекс товаров и услуг в согласовании с скоро изменяющимися требованиями рынка. Формированию небольшого предпринимательства содействует постепенному созданию широкого слоя маленьких владельцев (среднего класса), без помощи других обеспечивающих личное материальное благополучие и благородный степень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития сообщества. Еще следует подметить, что руководство небольшим делом является не лишь родником средств к существованию, однако и методом раскрытия внутреннего потенциала личности. Беспристрастно неминуемая реструктуризация экономики принуждает все большее количество людей заняться

самостоятельной предпринимательской деловитостью. Сектор небольшого предпринимательства способен формировать новейшие рабочие места, следственно, может понизить уровень безработицы и общественную напряженность в стране. Общее формирование небольших компаний содействует изменению публичной психологии и житейских ориентиров главной массы народонаселения и является единственной альтернативой социальной самостоятельности.

Политическое воздействие небольшого бизнеса в разных странах довольно велико, так как данная социальная группа издавна стала основой сформировавшегося среднего класса, наиболее представительного по своей численности и являющегося выразителем политических предпочтений значительной части населения. В критериях устойчивого социально-экономического и политического развития сообщества маленькие коммерсанты различаются большей приверженностью принципам демократии, политической стабильности и экономической свободы. Слой владельцев небольших предприятий проявляет величайшую энергичность, и даже злость при происхождении опасности в отношении принадлежности, так как в отличие от больших и средних владельцев, для собственников небольших компаний их собственность часто является единственным средством к существованию и важным методом самовыражения. Обычный класс или сам сформировывает свои политические движения, или делается объектом борьбы разных политических сил за голоса избирателей. Эта причина описывает неразрывность связи небольшого предпринимательства с интересами местных и региональных сообществ, что объясняет его подневольность от государственной базы и сочиняет питательную среду для его патриотических настроений.

Существенная роль малого предпринимательства в экономической жизни стран с рыночной системой хозяйствования определяется тем, что в этом секторе экономики действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта. Сектор небольшого бизнеса более динамично осваивает новейшие виды продукции и экономические ниши, развивается в отраслях непривлекательных для большого бизнеса. Важными чертами небольших компаний являются дееспособность к ускоренному изучению инвестиций и высочайшая оборачиваемость оборотных средств [3]. Ещё одной соответствующей чертой этого сектора является функциональная новаторская активность, способствующая ускоренному развитию разных отраслей хозяйства во всех секторах экономики. Присущие маленькому предпринимательству упругость и высочайшая адаптируемость к изменчивости рыночной конъюнктуры содействуют стабилизации макроэкономических действий в стране. Так же этому сектору характерны сравнительно низкая доходность, высочайшая напряженность труда, трудности с внедрением новейших дорогостоящих технологий, ограниченность личных ресурсов и завышенный риск в острой

конкурентоспособной борьбе. Это приводит к массовым банкротствам и переспециализации деятельности. Маленькое предпринимательство затевает играться все наиболее весомую роль в развитии государственной экономики, делается принципиальным причиной общественной и политической стабильности в сообществе. Практически за все годы реформ конкретно малый бизнес был единым возрастающим сектором экономики, обеспечивающим ответную реакцию вложенных средств и действенное внедрение ресурсов. Он вбирал в себя главную часть трудоспособного народонаселения, высвобождаемого из остальных секторов, снимая тем самым острые общественные трудности.

Преимущества малых предприятий:

1. Доступность многим гражданам по причине небольших первоначальных вложений;
2. Небольшой управленческий аппарат и более низкие накладные расходы;
3. Упрощенный порядок регистрации, лицензирования, сертификации продукции;
4. Гибкость. Возможность быстро реагировать на изменения рыночного спроса и другие изменения на рынке, в том числе и негативные;
5. Создание новых рабочих мест;
6. Наличие государственной поддержки (в т.ч. финансовой);
7. Наличие законодательно установленных льгот;
8. Применение упрощенной системы налогообложения (предусматривает замену уплаты налога на прибыль, НДС, налога на имущество и единого социального налога уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности).

Во всем мире малый бизнес признан как экономическая база рыночных отношений. Без малого бизнеса не может существовать более крупного. В России малое предпринимательство начинает играть все более заметную роль[4]. Можно отметить по данным таблицы 1, рост количества малых предприятий наблюдался до 2013 года. Экономический кризис, действие экономических санкций, привело к сокращению субъектов малого бизнеса в 2014 году.

Таблица 1. Количество малых предприятий в РФ 2010-2014 г. [5].

	Малые предприятия (включая микро предприятия)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Число предприятий (на конец года), тыс.	3059,5	3430,2	3763,0	3891,7	2103.7

Новые предприятия создают новые рабочие места и конкурентную среду для других предприятий. Это способствует росту конкуренции между предприятиями в отношении цены и качества. Что в свою очередь положительно сказывается на потребителе.

Анализируя темпы прироста числа добывающих и перерабатывающих малых предприятий, численности их работников и оборота, можно сделать

вывод об ухудшении экономической ситуации, вызванной последствиями кризиса.[5]

Бизнес делает большой вклад в экономическое и социальное формирование страны. Фирмы желают ободрить экологический и социальный прогресс, оставаясь верными для их личных деловых принципов. Формальные ли они либо неофициальные, они играют главную роль в соединении культурного контраста в компаниях и в осознания социальных ценностей и проблем.

В конце концов, добровольные взгляды гораздо наиболее действенные, чем предписывающее регулирование, поэтому, само-регуляция гораздо проще адаптируется к значимым различиям в жизненных обстоятельствах, целях, операционных способах и ресурсах отдельных компаний. Взгляды, какие вольно приняты без наружного ограничения, разрешают компаниям отыскать решения и изготовить усовершенствования, которых не могли добиться одни лишь аннотации. Малый и обычный бизнес, являясь чрезвычайно эластичной формой хозяйствования, быстро реагирующей на происходящие конфигурации на рынке, способен активно производить новейшие точки финансово-экономического роста, оказывая эффективное воздействие на диверсификацию и поднятие эффективности экономики. Концепция точек, введенная в практику французским экономистом Ф. Перру [6], не потеряла собственной актуальности и в современных экономических критериях, и употребительно к небольшим формам хозяйствования дозволяет их разглядывать в качестве приборов моделирования экономического роста русской экономики.

Использованные источники:

1. Малый бизнес: значение для государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.kreditbusiness.ru/role.html
2. Малый бизнес в России сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.kreditbusiness.ru/russianbusiness3.html
3. Гелета И.В., Захарченко И.Э. Пути повышения конкурентоспособности предприятия// Гуманитарные научные исследования. 2015. № 7-2 (47). С. 143-146.
4. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. М., 2000 г. С. 142
5. Россия в цифрах. Сайт gks.ru
6. Бабленко И.Б., Ишина И.В. Источники финансового обеспечения малого бизнеса в современных условиях// Аудит и финансовый анализ. 2009. № 2.

УДК 005.336.4

Конова И. Г.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
РЭУ имени Г.В. Плеханова
Кемеровский институт (филиал)
Шершнева О. И., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической безопасности, учета и аудита»
Россия, г. Кемерово

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

В данной статье рассмотрено понятие социального капитала, проанализированы взгляды различных авторов. Также выявлена основа социального капитала – социальные связи, и выделены четыре основных ресурса социальных связей. Определены виды воздействия социального капитала на экономику страны, центры накопления капитала и формы его проявления.

Ключевые слова: социальный капитал, социальные связи, экономика, экономический рост, объединения, человеческий капитал.

This article discusses the concept of social capital, analyzed the views of various authors. Also revealed the foundation of social capital - social relationships, and the four major resource of social connections. In addition, the identified impacts of social capital on the economy of the country, identified centers of capital accumulation, and the forms of its manifestation.

Key words: social capital, social relations, the economy, economic growth, association, human capital.

Социальный капитал является одним из основных факторов роста благосостояния. Социальный капитал – это нормы, неформальные нормы или ценности, которые делают возможными коллективные действия в группах людей [9]. Состоит капитал из таких элементов как поведение, доверие, сетевая деятельность.

Понятие социального капитала впервые стало рассматриваться в дисциплинах, смежных с экономикой. Социальный капитал рассматривают такие ученые-экономисты как Нилов В.М. [4], Жеребин В.М. [1], Романов А.Н. [1], Полищук Л.И. [6], в своих работах они анализируют понятие социального капитала, его современные теории, и методологии его исследования.

Социологи, политологи, психологи и представители других дисциплин определяют социальный капитал как общественный ресурс, благоприятствующий инвестициям и торговле, что способствует решению различных общественных вопросов таких, как повышение уровня жизни населения, увеличение показателей экономического роста страны.

Взгляды на определение социального капитала среди ученых очень противоречивы. Так, Л.Полищук, высказывает свое мнение о том, что

словосочетание «социальный капитал» выглядит парадоксально, потому что слово «социальное» обычно воспринимается как пассивное, затратное, в связи с этим становится более заманчивым превращение прежних пассивов в активы, в инвестиции, так как капиталом являются не только денежные средства, заводы, станки, но и квалификация людей, их качества и формы взаимоотношений [6]. Человеческие отношения и качества могут оказывать радикальное воздействие на продуктивность экономической деятельности. Ведь в случае нехватки материальных активов или техники, использование человеческих ресурсов будет способствовать благоприятному развитию ситуации. Поэтому уровень развития и качества жизни напрямую зависит от уровня воспроизводства человеческого капитала. Н.М. Лебедева считает социальный капитал реальным показателем, демонстрирующим роль доверия в экономике, который не в полной степени оказывает влияние на экономические отношения [4].

Понятие социального капитала, прежде всего, основывается на идее получения ожидаемой отдачи от вложения инвестиций в социальные отношения в процессе производства. Члены общества вступают в социальные отношения для получения и преумножения прибыли. Основой этого являются следующие условия [2]:

1. Доступность информации. Отношения, присущие рыночной экономике, характеризуются закрытостью и недоступностью информации, что влечет за собой высокие издержки на получение необходимой информации. Социальные связи предоставляют участникам общественных объединений различного рода сведения, а также демонстрируют возможности и варианты наиболее выгодного поведения на рынке.

2. Влияние социальных связей на менеджеров по персоналу и руководителей предприятий. Наличие социальных связей с теми, кто обладает ресурсами и реальной властью, помогает решить вопросы трудоустройства и развития карьеры примерно в той же степени, что и накопленные знания, навыки и опыт.

3. Восприятие организацией социальных связей индивида как неких социальных гарантий, которые обеспечивают доступ к определенным социальным ресурсам. Социальные связи, которыми обладает человек, руководителям фирмы при найме работника представляются как дополнительные ресурсы к индивидуальному человеческому капиталу, на которые может рассчитывать фирма.

4. Усиление и ускорение социальными связями процесса адаптации новых работников на предприятии. Под принадлежностью работника к определенной социальной группе подразумевается разделение интересов и ценностей, что способствует проявлению эмоциональной поддержки, а также проявлению доверия к новичку со стороны коллектива.

Все вышеперечисленные ресурсы способствуют повышению эффективности экономической деятельности путем создания благоприятной рабочей атмосферы в коллективе.

За последнее десятилетие экономический анализ социального капитала достиг значительного прогресса, в результате которого были получены факты, свидетельствующие о том, что данный ресурс имеет большую значимость для экономики и общества [5]. Но до сих пор не выявлены механизмы воздействия социального капитала на экономические результаты.

Произвести расчет влияния социального капитала на экономические результаты можно с помощью факторного анализа. Первым фактором будут являться характеристики общественной солидарности, доверия, согласия и готовности к объединению, вторым – характеристики локальных и закрытых общественных связей. С помощью факторного анализа становится возможным выявление элемента социального капитала, который оказывает положительное влияние на экономические результаты.

С учетом того, что социальный капитал способствует распространению информации, укреплению доверия между партнерами по бизнесу, мобилизации ресурсов для общественных проектов, поддержке благотворительности и других форм альтруистического поведения, можно рассматривать его с точки зрения ценного ресурса развития наряду с такими традиционными факторами как производственный и человеческий капитал.

Социальный капитал имеет важное значение для страны. В первую очередь развитие социального капитала способствует развитию командного духа в обществе, вследствие чего эффективно совершаются коллективные трудовые действия. С учетом этого необходимым является выделение центров накопления социального капитала. Основными центрами являются общественные институты, представленные на рисунке 1.

Рисунок 1 – Центры накопления социального капитала [8]

В данных центрах накопления социальный капитал проявляется в следующих формах [3]:

1. Связи-«оковы». В данной форме социальный капитал обычно проявляется внутри семейных отношений и в этнических группах.

2. Связи-«мосты». Эта форма проявления социального капитала характеризует отношения с малознакомыми людьми, в частности отношения между сокурсниками, коллегами по работе.

3. Связи-«звенья». Данная форма характеризует отношения различных социальных слоев в иерархии, где социальный статус, благополучие и власть имеют лишь определенные группы. Примером проявления этой формы социального капитала является способность членов социальных групп или групп в целом использовать информацию и идеи, не относящиеся к элементам группы.

Подводя итог, следует отметить, что социальный капитал оказывает влияние на экономическое развитие. Он способствует благоприятному развитию отношений в трудовом коллективе и влияет на конечные результаты деятельности предприятий, а те в свою очередь влияют на рост экономики. Также социальный капитал способствует развитию дружеских и доверительных отношений в семье, коллективе, общественных объединениях, что способствует экономическому развитию страны.

Использованные источники:

1. Жеребин В.М., Романов А.Н. Человеческий и социальный капитал современной семьи // Вестник РАЕН. − 2015. − Т. 5. − №5. − С. 72–75.
2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2014. − № 3.
3. Коньков А.Т. Социальный капитал и экономическое взаимодействие. М.: Изд-во РУДН. – 2012. – С. 69.
4. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. М. − 2013. – С. 15.
5. Нилов В.М. Социальный капитал и здоровье семьи. // Семья в контексте педагогических, психологических и социологических исследований: мат-лы Междунар. научн.-практ. конф. (5–6 октября 2012). Пенза, Ереван, Прага: ООО Научно-издательский центр «Социосфера». − 2012. − С. 17–19.
6. Патнэм, Р. Демократия в движении: эволюция социального капитала в современном обществе / Р. Патнэм. – Oxford. − 2012. – С. 84.
7. Полищук Л. И. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // Вопросы экономики. 2011. − №10. − С. 4-22.
8. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход / П. Н. Шихирев // Общественные науки и современность. − 2013. − № 2. − С. 27.
9. Шо Р. Ключи к доверию в организации. М., Изд-во «Дело». – 2013. – С. 50.

УДК 657

Константинов К.А.
студент 4 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Казарян М.Т.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И УЧЕТА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Статья посвящена рассмотрению особенностей анализа страховых организаций. В данной статье рассматриваются основные виды анализа, которые использую страховые организации. Так же в статье будут рассмотрены специальные счета, которые используются только в страховых организациях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, план счетов, учет в страховых организациях.

Features of the analysis and accounting of insurance companies

The article is devoted to the analysis of the features of insurance organizations. This article focuses on the main types of analysis that use insurance companies. Also in the article, the special accounts will be considered that are only used in insurance organizations.

Keywords: accounting, chart of accounts, accounting in insurance companies.

Страховая организация – это организация любой организационно-правовой формы, которая получила лицензию на осуществлении страховых видов деятельности. Создание и деятельность страховых организации регламентируется Федеральными Законами «О страховании» и «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [2].

Для успешного ведения бизнеса каждая страховая организация должна постоянно владеть актуальной информацией о состоянии активов организации ее платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости. Для этого страховые организации проводят различные виды анализа.

В данной статье рассмотрены основные приемы для проведения внешнего финансового анализа, внутрихозяйственного финансового анализа, а также проведения анализа внутренних факторов, которые влияют на финансовую устойчивость организации.

Внешний финансовый анализ в большей степени основывается на данных бухгалтерской финансовой отчетности, и данная отчетность у всех страховых организаций подлежит обязательной публикации. Данный анализ дает информацию об общей оценке финансового состояния компании, финансовых результатов и эта информация интересна для внешних

пользователей. Внешний финансовый анализ устанавливает возможность сохранения средств, рентабельности и платежеспособности страховой организации в дальнейшей деятельности. [3] Финансовый анализ ведется на основании годовой и квартальной финансовой отчетности, которыми являются баланс (ф.№1-страховщик) и отчет о финансовых результатах (ф. №2-страховщик).

Показатели валового дохода, прибыли и рентабельности позволяют провести анализ и оценку финансовых результатов, и выявить факторы, которые воздействуют на эти показатели. Анализ необходимо проводить при сопоставлении аналогичных данных за ряд отчетных периодов.

При проведении внутрихозяйственного финансового анализа используют информацию не только из отчетности, но также берутся данные бухгалтерского учета, управленческой отчетности. При увеличении полученной информации компания может провести более детальный анализ факторов, которые определяют финансовое состояние и финансовые результаты от деятельности страховой компании в целом, а также в разрезе ее отдельных подразделений (структурных подразделений) и по направлениям деятельности. На данном этапе страховая организация проводит следующие анализы:

- анализ и расчет структуры страховых сборов (премий);
- анализ убыточности отдельных направлений и видов страховой деятельности;
- формирования и размещения страховых резервов;
- анализ структуры финансового портфеля;
- анализ структуры затрат на управление;
- анализ инвестиционной деятельности и др.[3]

Проводя данные анализы, страховая организация выявляет доли каждого вида страховой деятельности в общем объеме страховых сборов, текущих затрат по направлениям страхования в разрезе отдельных договоров; выявляется влияние каждого направления страхования на финансовую устойчивость страховой организации; анализируется структура инвестиционного дохода и расхода в разрезе объектов инвестиций; рассматривается структура постоянных и временных расходов по отдельным статьям затрат.

Большое значение в анализе работы страховой организации имеет такой вид анализа, как анализ внутренних факторов, позволяющий видеть текущею оценку финансового состоянии. Это достигается при расчете фактических финансовых показателей с нормативными.

Далее рассмотрим ведение бухгалтерского учета в страховой организации. Ведение бухгалтерского учета в страховых организациях – это сложная система, которая осуществляется в электронном виде и различных информационных системах. Первичные данные которые были получены по хозяйственным операциям ведутся отдельно по различным видам бизнеса в различных системах. Далее полученная информация преобразуется в

бухгалтерскую, где собираются все данные, включая данные из всех систем и в последствии формируются проводки и увязки хозяйственных операций с бухгалтерскими счетами.

Страховые операции в бухгалтерском учете подразделяются на:

- операции по прямому страхованию;
- операции по перестрахованию, которые предполагают передачу(принятие) рисков между страховыми организациями;
- операции по страхованию, осуществляемые несколькими страховыми организациями [3].

Все страховые организации, как и коммерческие организации ведут бухгалтерский учет в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации утвержденной Минфина России от 21.10.2000 № 94н (в ред. от 18.06.06), а так же согласно приказу Минфина России «Об особенностях применения страховыми организациям применения Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению» от 04.09.01 № 69н для страховых организаций введены специальные счета.

К специальным счетам относятся:

- 22 «Выплаты по договорам страхования, перестрахования и сострахования», который необходим для учета страховых премий и возвращенный страховых премий;
- 77 «Расчеты по страхованию, сострахованию и перестрахованию», который необходим для учета расчетов со страхователями и страховыми агентами по страховым премиям, выплатам и вознаграждениям;
- 92 «Страховые премии(взносы)», который необходим для учета страховых премий по договорам страхования, перестрахования и сострахования;
- 95 «Страховые резервы», который необходим для учета по видам страхования иным, нежели страхования жизни, страхования резервов по обязательному медицинскому страхованию, а также отражения доли участия перестраховщиков формировании резервов.

Но согласно Положению Банка России от 28.12.2015 N 526-П с 01 января 2017 г. страховые организации должны будут предоставлять новые утвержденные формы бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это связано с переходом страховых организаций на новый план счетов и введением в действие новых отраслевых стандартов по ведению бухгалтерского учета в страховых организациях [2].

Подводя итог можно сказать, что при проведении финансового анализа в страховых организациях необходимо владеть различными данными для формирования полной и достоверной информации, которая должна способствовать в принятии верных решений для дальнейшего развития компании. Многое зависит от подготовленности персонала, которые проводят трудоемкую работу при сборе и систематизировании данных от

менеджеров до бухгалтеров. Следовательно, в преддверии перехода страховых организаций на новые отраслевые стандарты, компании обязаны принять все меры по обучению и переквалификации сотрудников, чтобы минимизировать все риски, связанные со своевременным предоставлением финансовой отчетности в контролирующие органы, и получением достоверной информации для внутреннего пользования. И конечно же самым трудоемким и затратным будет налаживание автоматизированных систем учета.

Использованные источники:

1. ПОЛОЖЕНИЕ ЦБ РФ от 28.12.2015 N 526-П - Электронный доступ-[http://minjust.consultant.ru/documents/18002]
2. Электронный ресурс – Консультант плюс - [http://www.consultant.ru]
3. Справочный портал – Электронный доступ –[http://risk-insurance.ru/]
4. Положение Минфина России 04.09.01 № 69н –Электронный доступ[http://base.garant.ru/]

Константинова В.Г.
заведующий кафедрой менеджмента
ГАУ ДПО ЯО «Институт развития образования»
Россия, г. Ярославль

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИКИ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ

Аннотация:

В статье поднимается проблема организации эффективной практики студентов педагогических вузов. В связи с уменьшением срока обучения при переходе на бакалавриат будущие педагоги лишились возможности проходить по-настоящему качественную, достаточную по длительности и глубокую по содержанию педагогическую практику. А ведь в основе успешной деятельности педагога лежат те навыки, которые формируются еще при обучении в вузе, когда созданы условия превращения знаний и умений в профессиональные компетенции, востребованные в современной школе. Выводы автора основаны на осмыслении находящихся в открытом доступе материалов, регламентирующих практику студентов.

Ключевые слова: педагогическая практика, программа практики, профессионально-практическая подготовка, профессиональные компетенции педагога, бакалавриат, основная образовательная программа, Федеральный государственный образовательный стандарт.

Abstract: The article raises the problem of effective organization of practice of students of pedagogical universities. In connection with reduction of term of training in the transition to the undergraduate future teachers lost the opportunity to pass a truly high-quality, sufficient length, and deep content and pedagogical practice. But at the heart of successful activity of the teacher are the skills that are formed while studying at the University when the conditions of

transformation of knowledge and skills in professional competencies needed in contemporary schools. The author's conclusions based on the understanding of publicly available materials, regulating the practice of students.

Keywords: pedagogical practice, individual educational programs, apprenticeship training, professional competence of the teacher, bachelor degree, basic educational program, Federal state educational standards.

Сегодня требования к выпускникам педагогических вузов значительно выросли. В условиях реализации ФГОС общего образования начинающий педагог должен быть не просто подготовлен к педагогической деятельности, но и понимать основные требования стандартов, владеть необходимыми профессиональными компетенциями для скорейшей профессионально-педагогической адаптации. Это требует от высшего учебного заведения создания последовательной, рассчитанной на весь период обучения научно-обоснованной системы профессионального обучения, в которой важнейшее место отводится различного вида практикам, в ходе которых формируются и развиваются профессиональные компетенции будущих педагогов.

Только эффективно организованная практика может сократить разрыв между теоретической подготовкой и деятельностью специалиста. Поэтому практика студентов является составной частью основной образовательной программы вуза и в учебном плане отражается как одна из форм организации учебного процесса. Учебным планом предусматривается профессионально-практическая подготовка обучающихся на базах практики, с которыми, как правило, заключены долгосрочные договоры, поддерживающие социальные партнерские связи вуза. В связи с уменьшением срока обучения при переходе на бакалавриат будущие педагоги лишились возможности проходить по-настоящему качественную, достаточную по длительности и глубокую по содержанию педагогическую практику. А ведь в основе успешной деятельности педагога лежат те навыки, которые формируются еще при обучении в вузе, когда созданы условия превращения знаний и умений в профессиональные компетенции, востребованные в современной школе.

Мы попытались проанализировать учебно-методические и организационно-методические материалы, регламентирующие практику студентов, находящихся в открытом доступе на сайтах российских государственных и негосударственных вузов.

Начнем с того, что ООП бакалавриата любого педагогического направления включает в себя специальный раздел «Учебная практика». Этот раздел обязателен, ориентирован на профессионально-практическую подготовку обучающихся, на формирование умений и практических навыков студентов принимать самостоятельные решения на конкретных участках работы в реальных условиях, а также развития у студентов целостного представления о содержании, видах и формах профессиональной деятельности. Практика должна проводиться на основе утвержденной вузом

программы, в которой определен перечень конкретных задач и вопросов, необходимых для выполнения профессиональных заданий. Условия для их выполнения прописываются в договоре с базовой образовательной организацией, они включают требования к виду профессиональной деятельности, к кадровому обеспечению практики, методическому и научно-исследовательскому сопровождению обучающихся. Сроки проведения практики устанавливаются в соответствии с графиком учебного процесса и учебным планом на соответствующий учебный год.

Программа учебной практики и Положение о практике составляются в соответствии с федеральным законодательством и локальными актами организации высшего образования. (Практику студентов регулируют Федеральный Закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ; Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ, Постановление Правительства Российской Федерации от 14.02 2008 г. № 71 «Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении) Российской Федерации»; Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по соответствующему направлению подготовки, а также Положение о порядке проведения практики студентов от 25 марта 2003 г. № 1154 (утверждено приказом Министерства образования Российской Федерации; - на его основе построены локальные акты образовательных учреждений высшего профессионального образования); Учебный план соответствующего направления профессиональной подготовки ВПО). Положение о практике в вузе утверждается на заседании кафедры, курирующей практику, при предварительном одобрении научно-методической службой факультета (вуза), что должно быть отражено в соответствующих Протоколах.

Первая практика, как правило, носит название «учебная». Эта практика нацелена на то, чтобы дать студентам возможность ознакомиться с основами будущей профессиональной деятельности, получить представление о выбранной профессии, развить профессиональную любознательность и сформировать первоначальный интерес к работе в педагогической сфере. Цель учебной практики большинство вузов формулируют как развитие общекультурных и профессиональных компетенций. При этом учебными задачами являются:

- закрепление и углубление теоретических знаний, полученных в процессе обучения в педагогическом вузе;
- приобретение необходимых практических умений и навыков педагогической деятельности в соответствии с выбранной направлением профессиональной подготовки;
- ознакомление с основами профессии педагога, формирование первичных навыков работы по профессии;
- общее ознакомление с системой управления и работой

образовательной организации, нормативными документами деятельности образовательной организации - Уставом, Коллективным договором, нормативными локальными актами.

В ходе практики студенты закрепляют теоретические и практические навыки применительно к профилю будущей работы, собирают эмпирические материалы для дальнейшего написания рефератов и курсовых работ.

Учебная практика в некоторых вузах делится на две части – пассивная практика без отрыва от учебной деятельности (как правило – 1 раз в две недели (или 1 раз в неделю) во 2 семестре на 1 курсе) и активная учебная практика (на 2 курсе, как правило – в 3 семестре).

Продолжительность практики устанавливается учебным планом - не менее 2-х недель, как правило - в рамках учебного процесса в свободное от аудиторных занятий время. Основной формой прохождения учебной практики является непосредственное участие студента в образовательном процессе образовательной организации.

Базами учебной практики могут быть общеобразовательные организации и дошкольные организации (государственные, муниципальные, негосударственные, некоммерческие) в соответствии с выбранным направлением бакалавриата. Предпочтение отдается тем образовательным организациям, которые имеют возможности для реализации целей и задач практики в полном объеме. После заключения договора организацией-базой практики высшее учебное заведение предоставляет письмо-заявку на группу студентов с указанием Фамилии, имени и отчества, а также направления подготовки студента. Если на практику идет 1 студент – то возможно заключение договоров на конкретную практику на конкретного студента с указанием конкретных сроков. В некоторых случаях образовательные организации присылают индивидуальные письма-заявки на конкретного студента. Удовлетворение/неудовлетворение таких заявок находится в компетенции вуза.

Непосредственное руководство практикой осуществляет ответственный преподаватель вуза, а от образовательной организации – назначенный и согласованный с вузом педагог (учитель, воспитатель и т.п.). Конкретное содержание практики планируется руководством принимающего образовательного учреждения в соответствии с Положением о практике, ее целями и задачами. Руководитель практики от вуза выдает задание на практику, следит за правильной организацией практики и консультирует студента по вопросам, связанным с написанием отчета по практике. Важным организационным мероприятием является Инструктаж, от своевременности и четкости проведения которого зависит выполнение программы практики, четкость начала и окончания, дисциплина студентов и их отношение к учебному процессу.

На практику допускаются студенты, полностью освоившие теоретический курс учебного плана. Студенты, как правило, получают на организационном собрании следующие документы:

- направление на практику с указанием вида практики, срока прохождения и название образовательной организации (далее – ОО).

- форма отчета и дневника практики (в каждом учебном заведении возможна форма своя);

- программу практики и индивидуальное задание (индивидуальные задания);

- бланк отзыва о прохождении практики (заполняется руководителем практики в ОО и подписывается директором).

На студентов, проходящих практику, распространяются все правовые условия трудового законодательства, в том числе и правила внутреннего распорядка и техники безопасности ОО. Режим работы для студентов устанавливается такой же, как и для педагогов образовательной организации. Исключение составляют студенты, которые не достигли 18-летнего возраста. Режим их работы регулирует соответствующая статья Трудового кодекса РФ.

Руководитель практики от образовательной организации обеспечивает контроль за качественным выполнением студентом всех заданий, предусмотренных программой, ведением дневника практики и своевременным его заполнением, оказывает методическое сопровождение педагогической деятельности студента, оказывает помощь в проведении необходимых исследований, наблюдении и сборе материалов для написания докладов и сообщений на студенческих научно-практических конференциях.

По окончании практики студенты должны в установленный срок предоставить отчетные документы по практике. Многие вузы в Положении о практике предусматривают публичную защиту отчетов по практике.

Существуют некоторые нормы относительно нарушений. Если студент пропустил рабочий день, то он обязан предоставить оправдательный документ. Отсутствие на месте практики без уважительной причины считается прогулом. Многие организации высшего и среднего образования количественно регламентируют пропуски без уважительной причины и считают от 25 до 30 % пропусков без уважительной причины основанием для незачета по практике. Студенты, не получившие зачет по практике (по причине пропусков или неудовлетворительной работы), считаются не выполнившими учебный план данного семестра и могут быть отчислены за академическую задолженность. В случае уважительной причины, не получившие зачет по практике студенты направляются на повторное прохождение практик и в индивидуальном порядке, который согласовывается с базой практики.

В большинстве организаций высшего образования в соответствии с учебным планом бакалавриата второй практикой является производственная практика. Эта практика является составной частью цикла специальных дисциплин учебного плана.

Целью этой практики являются формирование и развитие профессиональных компетенций и навыков профессиональной деятельности

на основе закрепления пройденного материала дисциплин учебного плана и конкретизация результатов обучения за прошедший период времени, а также приобретение первичных навыков адаптации в трудовом коллективе.

Для полноценного прохождения двухнедельной производственной практики (которая организуется не ранее 4 семестра) студент должен предварительно получить знания по следующим дисциплинам: «Педагогика», «Психология», «Возрастная психология», «Методика преподавания (предмета профиля)», «Безопасность жизнедеятельности», «Учебно-ознакомительная практика» и др.,

Базами практик могут быть общеобразовательные организации и дошкольные организации (государственные, муниципальные, негосударственные, некоммерческие) в соответствии с выбранным направлением бакалавриата. Предпочтение отдается тем образовательным организациям, которые имеют возможности для реализации целей и задач практики в полном объеме.

При выборе рабочего места для студентов необходимо руководствоваться тем, что на рабочем месте он должен получить определенные практические навыки выполнения конкретной работы по направлению обучения.

На период прохождения практики для студентов устанавливается режим работы, обязательный для тех структурных подразделений организации, в которых студенты проходят практику.

Каждый студент обязан максимально использовать отведенное для практики время, обеспечить качественное выполнение всех заданий, предусмотренных программой практики.

Методической основой учебно-экономической практики являются программа практики и индивидуальное задание. Учебно-методическое руководство практикой осуществляется выпускающей кафедрой. Общее руководство и контроль за ходом практики осуществляет деканат факультета в лице зам.декана по учебной работе.

Деятельность представителя вуза по руководству практикой аналогична деятельности по руководству учебной практикой. Деятельность же руководителя практики от ОО предусматривает сопровождение студента в планировании и подготовке учебных занятий / уроков, согласно календарно-тематическому планированию педагога (воспитателя), рабочей программе и ООП соответствующего уровня (ООП НОО, ООП ООО, ООП ДО)

В результате прохождения данной практики обучающийся должен познакомиться с профессиональным стандартом педагога, приобрести практические навыки, умения, универсальные профессиональные компетенции, закрепленные в должности «учитель» («воспитатель», и пр.) в соответствии с направлением обучения. Студент знакомится с трудовыми функциями, лежащими в основе обобщенных трудовых функций в соответствии с профессиональным стандартом педагога.

Мы проанализировали документы по практике, находящихся в открытом доступе в сети Интернет на сайтах этих вузов и пришли к выводу, что в большинстве вузов общая трудоемкость производственной практики составляет 3 зачетных единицы (108 часов). При этом одной из задач производственной практики предусматривается проведение психолого-педагогического исследования и/или проведение учебных мероприятий (уроков, занятий) под руководством руководителя. Руководитель практики может разработать индивидуальное задание, которое будет носить индивидуальный характер, зависеть от конкретных условий практики и научных интересов практиканта. Содержание задания может быть изменено по предложению руководителя с места практики.

По итогам практики в качестве формы промежуточной аттестации большинство вузов выбирают защиту предоставленного отчета. При защите студентом должна быть подготовлена презентация выступления (отчета). Оценка по практике - зачет / незачет (кафедра, ответственная за практику, может установить и дифференцированную оценку)

Оценка зачета по практике вносится в Приложение к диплому бакалавра.

Студенты не выполнившие программу практики по уважительной причине, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время. Студенты, не выполнившие программу практики по неуважительной причине или получившие отрицательную оценку, могут быть отчислены как имеющие академическую задолженность в порядке, предусмотренном уставом высшего учебного заведения.

Как показывает анализ документов, находящихся в открытом доступе в сети Интернет, большинство педагогических вузов выстраивают для студентов, обучающихся по направлениям бакалавриата, систему практики, включающую в себя три вида практики, распределенных на весь период обучения. В некоторых вузах мы увидели только две практики (учебную и преддипломную/научно-исследовательскую), но в этом случае часть практических занятий по методике, педагогике и психологии может быть перенесена на базу школы или детского сада. Ведут такие занятия педагоги-практики. Эта практика, как и производственная, является составной частью цикла специальных дисциплин учебного плана.

Целью этой практики является подготовка студента к самостоятельной педагогической деятельности на основе формирования и развития у него необходимых профессиональных компетенций, также формирование коммуникативных навыков, необходимых для адаптации в педагогическом коллективе.

Для полноценного прохождения двухнедельной преддипломной практики (которая организуется не ранее 7 семестра) студент должен предварительно получить теоретическую подготовку по циклу специальных дисциплин учебного плана и пройти две предыдущие практики.

Базами практик, как и при двух выше рассмотренных видах практики,

могут быть общеобразовательные организации и дошкольные организации (государственные, муниципальные, негосударственные, некоммерческие) в соответствии с выбранным направлением бакалавриата. Предпочтение отдается тем образовательным организациям, которые имеют возможности для реализации целей и задач практики в полном объеме. Отличие состоит в том, что на преддипломную практику студенты выходят с обязательным индивидуальным заданием научно-исследовательского характера, проводят эмпирическое исследование, результаты которого представляют в практической части выпускной квалификационной работы бакалавра. Учебно-методическое руководство практикой осуществляется выпускающей кафедрой, а контроль за ходом и результатами практики осуществляет декан факультета либо заместитель декана по учебной работе..

Деятельность представителя вуза по руководству практикой отличается в содержательном плане от двух практик, представленных выше. Каждый студент не только получает индивидуальное научно-исследовательское задание, но и получает консультации по его выполнению. Руководитель практики часто является связующим звеном между студентом и его научным руководителем по дипломной работе. Деятельность руководителя практики от ОО предусматривает сопровождение студента в планировании и подготовке учебных занятий / уроков, согласно календарно-тематическому планированию педагога (воспитателя), рабочей программе и ООП соответствующего уровня (ООП НОО, ООП ООО, ООП ДО), с предоставлением студенту большей самостоятельности. В анализ уроков / занятий включаются элемента самоанализа, планирование студент осуществляет также более самостоятельно. В результате прохождения данной практики студент должен приобрести практические навыки, умения, универсальные профессиональные компетенции, закрепленные в должности «учитель» («воспитатель», и пр.) в соответствии с направлением обучения. Студент совершенствует знания о трудовых функциях, лежащих в основе обобщенных трудовых функций в соответствии с профессиональным стандартом педагога, на основе самоанализа учится выявлять собственные профессиональные дефициты, формулировать их и составлять программу развития своих профессиональных компетенций..

В большинстве вузов, которые предусматривают преддипломную практику, общая трудоемкость ее составляет 3 зачетных единицы (108 часов). По итогам практики в качестве формы промежуточной аттестации большинство вузов выбирают защиту предоставленного отчета. Оценка по практике дифференцированная. Материалы эмпирического исследования используются студентом для написания практической части выпускной квалификационной работы. Оценка по практике вносится в Приложение к диплому бакалавра.

Студенты не выполнившие программу практики по уважительной причине, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время. Студенты, не выполнившие программу практики по неуважительной

причине или получившие отрицательную оценку, могут быть отчислены как имеющие академическую задолженность в порядке, предусмотренном уставом высшего учебного заведения.

При прохождении практики студенты обязаны вести дневник практики по установленной вузом форме. В дневник записывается календарный план прохождения практики (в соответствии с содержанием практики и индивидуальным заданием). В дальнейшем в дневник записываются все реально выполняемые студентом виды работ. Записи делаются каждый день. В дневнике также отмечается участие в общественной работе, экскурсии, присутствие на совещаниях, научно-исследовательская работа в период практики. Один раз в неделю студенту-практиканту необходимо предоставлять дневник на просмотр преподавателю-руководителю практики от направляющей кафедры.

В графу «Выполнение заданий по программе» ежедневно заносится информация о деятельности обучающегося на практике. По окончании практики студент подписывает его у курирующего педагога и заверяет печатью у руководителя ОО. Дневник по окончании периода прохождения практики сдается в установленный вузом срок на кафедру вместе с отчетом по практике. Он является основанием для оценивания результатов практики.

Результаты практики студент обобщает в виде письменного отчета. Отчет по практике является основным документом студента, отражающим, выполненную им работу во время практики, полученные им организационные и технические навыки и знания. Отчет составляется в соответствии с программой практики и включает материалы, отражающие общие сведения об образовательной организации, отражение результаты выполненной работы по изучению деятельности педагога в базовой ОО. В отчет о практике включаются методические разработки, планы уроков/занятий, самоанализ уроков/занятий, технологические карты и т.п. Основой отчета являются самостоятельно выполняемые работы студентом в соответствии с программой практики.

В отчете описывается методика проведения эмпирических исследований, отражаются результаты выполнения индивидуального задания, полученного от руководителя. В заключение отчета приводятся краткие выводы о результатах практики. Зарегистрированные и защищённые дневники и отчёты по практике хранятся на кафедре в течение трёх лет в соответствии с номенклатурой дел.

Практика студентов является очень серьезной частью учебного процесса. В ходе практики могут возникнуть нештатные ситуации, например, травма студента. В этом случает трудовой кодекс защищает права студента как работника. А вот если травмировался ребенок, находясь на уроке/ занятии, который ведет студент, то ответственность несет и студент, и, в первую очередь, руководитель практики от образовательной организации.

В заключении отметим, что только эффективно организованная

практика может сократить разрыв между теоретической подготовкой и деятельностью будущего педагога, только практика может быть тем стимулом, который приведет выпускника вуза на работу в школу или детский сад, или, наоборот, разочарует и навсегда закроет ему дорогу в педагогическую деятельность.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.02 2008 г. № 71 «Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении) Российской Федерации»
4. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования, 2012 г.
5. Положение о порядке проведения практики студентов от 25 марта 2003г. № 1154 (Утверждено приказом Министерства образования Российской Федерации).

УДК 336.74
JEL: G20

Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор
Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль

ВОЕННЫЕ РАСХОДЫ РОССИИ В 1918-1939 ГГ.

Ключевые слова. Экономика, армия, военные расходы, финансы, кредит, денежное обеспечение.

Аннотация. В статье исследована организация денежного обеспечения Красной армии в 1920-1930 гг. Показаны особенности финансово-кредитного обеспечения Вооружённых Сил. Выявлены основные финансовые органы Красной армии и их роль в денежном обеспечении войск. Показан порядок исполнения смет довольствующих органов.

Korechkov Yury Viktorovich
Doctor of economic Sciences, Professor
International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)

RUSSIA'S MILITARY SPENDING IN THE 1918-1939 GG.

Key words. The economy, army, military expenditure, Finance, credit, money back guarantee.

Abstract. The article examines the organization of financial support for the red army in 1920-1930 the features of financial-credit support of the Armed Forces. Identified the main financial bodies of the red army and their role in monetary troop support. Shows the order of execution of estimates Udovolstviya

bodies.

Финансово-кредитное обеспечение Вооруженных Сил в 1920-1930-е годы представляло собой использование исторического опыта царской Русской армии и характеризовало создание системы финансового и кредитного обеспечения армии нового типа. Организация вооруженной защиты государства всегда требовала огромных материальных и денежных затрат. 28 января 1918 г. был подписан декрет Совета Народных Комиссаров об организации Рабоче-Крестьянской Красной Армии, а 14 февраля 1918 г. - декрет о создании Военно-Морского флота. Декретами определялись три важнейших положения в области материального обеспечения: военнослужащие принимались на полное государственное довольствие; для них устанавливалось ежемесячное денежное содержание; вводилось государственное обеспечение нетрудоспособных членов семей солдат.

Руководство формированием частей и постановкой военного обучения в армии осуществлялось Всероссийской коллегией по организации Красной Армии при Народном комиссариате по военным делам. На коллегию возлагалось обеспечение новой армии вооружением, снабжение материальными средствами, а также руководство финансами армии. Отдел финансов этой коллегии ведал всеми денежными делами Красной Армии. На него возлагалась выплата денежного довольствия всем добровольцам Красной Армии через армейские комитеты солдатских депутатов, а армейские комитеты, в свою очередь, удовлетворяли потребности корпусных комитетов. Части, входившие в состав корпусов, получали денежное довольствие в корпусных комитетах, в которых для этой цели создавались финансовые отделы [1] .

После создания в мае 1918 г. Всероссийского Главного штаба Красной Армии и ликвидации Всероссийской коллегии по организации армии ее финансирование было возложено на Финансовый отдел Реввоенсовета Республики и финансовые органы довольствующих служб. Важнейшим мероприятием политики военного коммунизма стал перевод всех государственных предприятий на сметно-бюджетное финансирование. Единственным источником денежных расходов всех государственных предприятий с 1919 г. стали ассигнования из государственного бюджета, все денежные поступления предприятий подлежали сдаче в доход госбюджета. Декретом СНК от 19 января 1920 г. был упразднен Народный банк республики, его активы и пассивы переданы Центральному бюджетно-расчетному управлению Народного комиссариата финансов. Унификация финансовой системы страны облегчала возможность централизации финансовых ресурсов страны.

Важнейшим средством финансирования гражданской войны, покрытия дефицита госбюджетов стала эмиссия. Потребности в денежных средствах были обусловлены новой системой комплектования, которая позволила резко увеличить количество войск Советской республики. Если весной 1919 г. численность Красной Армии достигла 1400 тыс. человек, то к концу 1919

г. - 3500 тыс. человек, а к осени 1920 г. - 5500 тыс. человек [2]. Система финансирования фронтов в годы гражданской войны прошла два основных этапа. На первом этапе (до лета 1919 г.) центральные довольствующие управления финансировали фронты, каждый по своим кредитам, но не самостоятельно, а через финансовый отдел Реввоенсовета Республики. На втором этапе (с лета 1919 г. до 1922 г.) центральные довольствующие управления финансировали фронты самостоятельно. В октябре 1918 г. при Реввоенсовете Республики был создан финансовый отдел, который получал от довольствующих управлений Народного комиссариата по военным делам часть кредитов по их сметам и осуществлял финансирование фронтов.

Летом 1919 г. для централизованного внерыночного распределения фондов государства был создан Чусоснабарм (Чрезвычайный уполномоченный Совета обороны по снабжению армии). Его задача состояла в том, чтобы объединить все снабжение Красной Армии (за исключением снабжения продовольствием, что было функцией Наркомпрода). В распоряжение Чусоснабарма были переданы кредиты по сметам всех довольствующих управлений. В августе 1919 г. была принята новая схема финансирования фронтов, значительно усиливавшая роль довольствующих управлений в финансировании фронтов.

Своеобразной формой объединения финансовой деятельности во фронтах и армиях на втором этапе финансирования войск в действующей армии явилось создание в декабре 1919 г. особых представительств финансового отдела Реввоенсовета Республики при фронтовых казначействах. Главной функцией этих представительств было обеспечение фронтов денежными знаками, объединение и упорядочение сметно-бюджетной работы в войсках. С течением времени функции представительств расширились: им было предоставлено право распоряжения некоторыми кредитами. Исполнение смет центральных довольствующих управлений значительно усложнялось из-за особых условий гражданской войны. В исполнение смет приходилось вносить существенные изменения, выражавшиеся в передвижении сметных назначений из одного сметного подразделения в другое.

Снабжение фронтов денежной наличностью Советское правительство возлагало на Народный комиссариат финансов, Народный банк через полевые казначейства и на Народный комиссариат по военным делам через финансовый отдел Реввоенсовета Республики. В целях создания единого расчетно-кассового аппарата РСФСР к Народному банку были присоединены другие звенья финансово-кредитной системы. С 1919 г. с банком слились казначейство и его органы и Народные сберегательные кассы. В течение года Народный банк руководил деятельностью полевых казначейств Красной Армии.

В целях упорядочения финансирования войск и обеспечения их денежной наличностью было издано "Временное положение о полевых казначействах" (приказ РВСР от 24 октября 1918 г. № 146), а в 1919 г. - "Инструкция полевым казначействам действующей армии" (приказ РВСР от

25 декабря 1919 г. №2271). Эти документы утверждали структуру и регламентировали деятельность полевых казначейств [3] . Сложилась следующая структура полевых казначейств: при фронтах были созданы главные полевые казначейства, в армиях и дивизиях - армейские и дивизионные полевые казначейства, при отдельных отрядах фронтового подчинения - отрядные полевые казначейства. Формирование полевых казначейств осуществлялось Народным комиссариатом финансов, а расходы на их содержание производились за счет смет военного ведомства Полевые казначейства производили: прием, хранение и расходование государственных денежных средств; перевод денежных сумм в учреждения Народного банка и казначейства; оплату переводов; операции по текущим счетам; операции сберегательных касс.

Снабжение полевых казначейств денежной наличностью осуществлялось следующим образом. Полевые казначейства представляли Народному банку заявку на необходимые суммы наличных денег. В соответствии с заявкой денежная наличность завозилась из центра в прифронтовые учреждения Народного банка и там бронировалась для выдачи полевым казначействам. Получив деньги в Народном банке, полевые казначейства выдавали их представителям воинских частей по требованию распорядителей кредитов. Кроме войск действующей армии, полевые казначейства обеспечивали наличными деньгами органы Наркомпрода, Чусоснабарма, полевых почтовых учреждений и других гражданских органов, обслуживающих нужды действующей армии.

Военная реформа 1924-1928 гг. сыграла большую роль в укреплении Вооруженных Сил. Была установлена новая схема снабжения и финансирования в центре и округах, введена система полкового снабжения, усилена самостоятельность хозяйства частей, сокращен и упрощен хозяйственный и финансовый аппарат в войсковом соединении.

Использованные источники:

1. Коречков Ю.В. История банковского дела в Российской армии.- М.: Центральный банк Российской Федерации; Международный университет бизнеса и новых технологий (Ярославль), 1997. С. 12.
2. История военного искусства. Учебник для военных училищ сухопутных войск / Под ред. А.А. Строкова. -М.: Воениздат, 1963. - С. 372.
3. Ермаков С.М., Шелепугин Н.П. Становление и развитие финансовой службы Советской армии и Военно-Морского Флота. - М.: Воениздат, 1987. - С. 64, 72.
4. Коречков Ю.В. Полевые казначейства Русской армии // Финансы и кредит. 2016. № 38. С. 47-60. Режим доступа: http://fin-izdat.ru/journal/fc/
5. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка СССР / Банка России // Деньги и кредит. 2016. № 8. С.64-69.

УДК 336.74
JEL: G20

Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор
Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль

ЭКОНОМИКА РОССИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Ключевые слова. Экономика, развитие промышленности, финансово-кредитное обеспечение войск, армия, война.

Аннотация. В статье исследовано состояние русской экономики в начале XX века. Выявлено значение проводимых экономических реформ для обеспечения обороноспособности государства. Показаны достижения русских инженеров в сфере железнодорожного транспорта и строительства. Рассмотрено значение денежно-кредитной системы при подготовке к войне.

Korechkov Yury Viktorovich
Doctor of economic Sciences, Professor
International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)

RUSSIA'S ECONOMY IN THE EARLY TWENTIETH CENTURY

Key words. Economy, industrial development, financial and credit support of the troops, army, war.

Abstract. The article examines the state of the Russian economy in the early twentieth century. Importance of economic reforms to ensure the defense of the state. Shows the achievements of Russian engineers in the field of railway transport and construction. Discusses the importance of the monetary system in preparation for war.

К началу XX века в России быстрыми темпами происходило экономическое развитие. Преобразования Александра III позволило учёным и экономистам в разных странах мира говорить о "русском экономическом чуде". Россия стала аграрно-индустриальным государством. Инвестировались большие денежные средства в металлургию, транспортное машиностроение, добычу полезных ископаемых, а также в новые отрасли - паровозостроение, мостостроение, рельсопрокатное производство, производство шахтного оборудования и другие.

Отмечу, что достижением мирового железнодорожного строительства стали русские железные дороги. С 1892 по 1902 годы было построено 27 тыс. километров новых железных дорог. В 1887 г. в пустыне Каракумы в условиях среднеазиатской жары всего за 1,5 года русские строители проложили 800-километровую линию Закаспийской железной дороги, доказав тем самым возможности строительства и эксплуатации железных дорог в условиях пустыни [1].

Уникальным экономическим достижением стало строительство Транссибирской железной дороги. Полоса её непосредственного экономического влияния составляла 200 вёрст в сторону при сухопутном

сообщении и 700-800 вёрст при водных путях. Этот процесс был назван «развитием капитализма вширь». Однако «развитие вширь» - это движение не только в Сибирь, Закавказье и Среднюю Азию, как справедливо указывал Ю.Н. Несетин [2]. «Вширь» - это и выход России на мировой рынок, который дал сильнейший импульс развитию зернового хозяйства страны. В этот период очень быстро росли посевы ячменя, имевшего огромный спрос на мировом рынке, и что в среднем около 80% всего зерна, отправленного в начале XX века по железным дорогам из южного степного района, шло на экспорт.

Строительство железных дорог, в особенности Транссибирской, значительно увеличивало военно-экономический потенциал государства и могло обеспечить быструю переброску большого количества войск на значительные расстояния. Это положительно сказалось во время русско-японской войны 1904-1905 гг., когда на Маньчжурский театр военных действий было отправлено большое количество войск и развёрнуты 3 армии.

Показатели индустриального роста страны в 1890-1899 годах были впечатляющими. Промышленное производство в стране удвоилось, при этом выпуск продукции тяжёлой промышленности увеличился почти в 3 раза, легкой – в 1,6 раза. Общая стоимость продукции машиностроения увеличилась с 56 млн. до 209 млн. руб. (в 3,7 раза), а число выпускаемых паровозов возросло с 83 до 875 (в 10,5 раз). Добыча нефти достигла 550 млн. пудов (рост в 2,9 раза), в результате чего по этому показателю Россия вышла на первое место в мире. Происходил процесс концентрации и централизации капитала и производства, возникли монополии, что привело к ограничению свободной конкуренции. Стали возникать картели и синдикаты: «Продамет», «Продвагон», «Гвоздь», рельсовый картель, «Продпаровоз» и другие.

В условиях развития конкурентных отношений это были монополии картельных типов, которые не могли монополизировать всю экономику и устанавливать монопольно высокие цены. Только в 1902 г. была полностью монополизирована первая отрасль – нефтедобыча. Монополизация происходила в условиях разразившегося в 1899-1903 гг. мирового валютно-финансового кризиса. В России падение стоимости продукции в шерстяной промышленности составило 4,7%, в черной металлургии – 30,5%, в нефтедобыче – 54,4%. При этом разорялись, в основном, мелкие и средние, но росли крупные, технически оснащённые предприятия. За 1899-1908 гг. число промышленных предприятий России в целом сократилось на четверть, но их производство удвоилось.

Увеличивался объём иностранных инвестиций. С их помощью в России к началу XX века, например, было построено 35 тыс. из 50 тыс. верст путей, то есть 70% их общей протяженности. Столько же было предоставлено и после 1900 г. Происходит, по выражению М. Туган-Барановского, «русское железнодорожное чудо» [3]. Проведённые экономические преобразования послужили финансово-экономической базой для стабильной системы денежного обеспечения войск [4].

Инвестирование средств в промышленность сдерживалось неупорядоченностью финансовой системы. Финансирование Крымской войны 1853-1856 гг. за счёт эмиссии кредитных билетов, превратившихся фактически в бумажные деньги, вновь вызвало острую инфляцию. Отрицательное влияние на финансовую и денежно-кредитную системы оказала и русско-турецкая война 1877-1878 гг. В этот период были созданы полевые казначейства, которые осуществляли денежное обеспечение войск [5].

Крайне неустойчивым был в России вексельный курс, что затрудняло расчёты предпринимателей и перевод дивидендов за границу для выдачи иностранным акционерам. Индустриализация страны, развитие транспорта и связи, финансовая стабилизация, расширение внешнеэкономических связей создавали материальные предпосылки укрепления военной мощи государства, создания крепкой армии и флота. Вооруженные силы в России в начале XX века состояли из постоянной армии и государственного ополчения. Части постоянной армии сводились в пехотные и кавалерийские корпуса, а во время войны корпуса сводились в армии. Пехотная дивизия состояла из двух пехотных и одной артиллерийской бригад. Пехотная бригада имела в своём составе два пехотных полка, полк – четыре пехотных батальона.

На вооружении русской армии находились различные виды военной техники и снаряжения. Ещё в начале 1880-х годов появляются пулемёты, затем – автоматические пистолеты и автоматические самозарядные винтовки. Станковый пулемёт американского изобретателя Х. Максима после усовершенствований был применён в русско-японскую войну 1904-1905 гг. Также в этой войне применялись ручные пулемёты под названием «ружей-пулемётов». Скачок в развитии военной техники был связан с появлением в 1880-х годах бездымного пороха. Бездымный пироксилиновый порох был получен французским инженером Вьелеми в 1884 г.

В 1890-1892 гг. великий русский учёный Д.И. Менделеев разработал состав пироколлодийного пороха. В 1891 г. в России на вооружение была принята «трёхлинейная винтовка» Мосина (калибр 7,62 мм). Изобретение бездымного пороха позволило улучшить баллистические качества винтовки, уменьшить её калибр и увеличить практическую скорострельность. К концу XIX века были созданы скорострельные орудия, значительно усилившие боевую мощь артиллерии. Заслуга в создании наиболее современных скорострельных пушек принадлежит замечательному русскому изобретателю В.С. Барановскому, который ещё в 1870-х годах разработал несколько образцов скорострельных пушек. Посвятив свою жизнь артиллерийскому делу, В.С. Барановский погиб на артиллерийском полигоне при испытании образца патрона для пушки.

Данный анализ позволяет сделать вывод о том, что Россия вынуждена была осуществлять огромные дополнительные денежные расходы,

изыскивать материальные средства из-за слабой подготовки к русско-японской войне, неподготовленности Маньчжурского театра военных действий.

После 1904-1905 гг. в России под управлением П.А. Столыпина были проведены реформы, которые дали большой экономический эффект. Экономика Российской империи быстро развивалась до начала Первой мировой войны.

Использованные источники:

1. Жарова Л.Н., Мишина И.А. История Отечества. 1900-1940 гг.- М.: Просвещение. 1992. С. 35-36.
2. Несетин Ю.Н. Развитие российского капитализма вширь в начале XX века (к теории вопроса).- М.: Изд-во института истории СССР. 1971. С.4-5.
3. Туган-Барановский М. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Изд. 7.- М.: Гос.соц-эк. издательство, 1938. Т.1. С. 277.
4. Коречков Ю.В. Денежное обеспечение Русской армии в начале XX века // Экономика и социум. 2016. № 11 (30). Режим доступа: http://iupr.ru/osnovnoy_razdel__11_30__2016/
5. Коречков Ю.В. Полевые казначейства в годы русско-турецкой войны 1877-1878 гг. // Теория и практика современной науки. 2016. № 11 (17). Режим доступа: http://modern-j.ru/osnovnoy_razdel__11_17__2016/

УДК 339.138

Коровянская А.В.
студент
Лескина А.А.
студент
Зимина А.М.
студент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Молоко человечество начало использовать более пяти тысячелетий назад. Молоко – единственный продукт питания в первые месяцы жизни человека [1]. Молочные продукты в нашей стране люди любят, употребляют их до старости, и в здоровье у них нет никаких отклонений. Ведь в молоке имеются все необходимые витамины, необходимые человеку для отличного состояния здоровья. Актуальность темы предопределяется важной ролью молочных продуктов и молока в питании населения, и необходимостью повышения качества молочной продукции, в соответствии требованиями потребителей и рынка.

Целью маркетингового исследования является изучение рынка молочной продукции в городе Белгороде. При проведении данного анализа мы использовали метод анкетирования, который является наиболее распространенным и информативным при исследовании потребителей [2]. В данной статье представлен анализ результатов анонимного анкетирования.

Мы предложили случайным прохожим ответить на вопросы анкетирования. В опросе приняли участие 52 человека. 42,31% - мужчин и 57,69% - женщин. Возрастная категория респондентов от 15 до 60 лет и выше.

При анализе анкетирования мы выяснили, что жители города Белгорода употребляют молочную продукцию, но редко - 38,46% опрошенных респондентов; часто употребляют и очень любят - 32,7% респондентов; покупают, потому что употребляют маленькие дети -17,31% респондентов; не употребляют – 11,54% респондентов (рис.1).

Рис. 1. Частота употребления молочной продукции

На вопрос довольны ли Вы качеством покупаемых молочных продуктов 50% опрошенных ответили «Да», 7,69% - «Нет», 42,31% - «Затрудняюсь ответить» (рис.2).

Рис. 2 Удовлетворенность потребителей качеством молочной продукции

Далее в результате анализа выявлено, что на вопрос в какой прием пищи Вы употребляете молочные продукты, 48,08% ответили на завтрак, 13,46% - на обед, 9,62% - на ужин, 28,85% - на перекусы.

Дальнейший анализ проведён на основе анкет опрашиваемых, какую продукцию жители Белгорода приобретают чаще всего. На данный вопрос

допускалось несколько вариантов ответа. Согласно представленным данным творог, молоко предпочитают 53,85%, сыр – 36,54%, кефир – 26,92%, йогурты питьевые – 46,15%, йогурты обычные – 48,08%, сметана – 38,46%, молочные коктейли – 28,85%.

На вопрос, какие по жирности молочные продукты Вы предпочитаете 25% опрошенных ответили обезжиренные (0-2%), средней жирности (3-5%) – 44,23%, жирные (7% и более) – 30,77% (рис.3).

Рис.3. Предпочтение потребителей молочной продукции

Далее целесообразно проанализировать предпочтения потребителей по маркам молочной продукции. В результате мы получили, что предпочтение покупателей останавливается на продукции «Простоквашино» - 23,07%, «Домик в деревне» - 7,69%, «Веселый молочник» - 5,77%, «Томмолоко» - 34,62%, «Белый город» - 28,85% (рис. 4).

Рис.4. Марочное предпочтение молочной продукции

На просьбу окончить предложение: «Я употребляю молоко, потому что….» - были получены следующие ответы:

- 16,12% не ответили на данный вопрос,
- 1,56% ответили «полезно»,
- 1,56% - «вкусно»,
- 0,52% опрошенных ответили: «вкусно и полезно», «можно быстро перекусить», «нравится», «люблю», «там много витаминов», «это диетический продукт».

В результате анализа мы получили следующие результаты:

- подавляющее количество жителей Белгородской области употребляют молочную продукции;

- в основном жители города довольны качеством молочных продуктов;
- чаще всего молочные продукты употребляют на завтрак;
- Наиболее предпочтительным продуктом оказалось молоко;
- чредпочтительными для жителей города оказались продукты средней жирности;
- самой популярной маркой молочной продукции оказалось «Томмолоко».

Использованные источники:

1. Гераймович О. «Молочное и мясное скотоводство. Молоко натуральное коровье – сырье. Технологические условия». - № 4, 2009.
2. Прядко С.Н. Оценка факторов поведения потребителей на рынке образовательных услуг в маркетинговом планировании вуза//Научные ведомости БелГУ. -2010. -№ 19 (90). -Выпуск 16/1. -С. 80-87

УДК 338.2

Коростелев А.И.
студент
факультет государственного управления и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск

НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: *в статье рассмотрены критерии разделения субъектов, отнесенных к малому и среднему предпринимательству в соответствии с федеральным законодательством РФ. Выделены основные направления государственной поддержки развития малого предпринимательства.*

Ключевые слова: *предпринимательство, малы и средний бизнес, государственная поддержка, субсидии.*

In the article describes the criteria for division of subjects related to small and medium businesses in accordance with the Federal law of the Russian Federation. The author substantiates the main directions of state support of small business development.

Key words: entrepreneurship, small and medium business, state support, subsidies

В соответствии с принимаемыми программами развития предпринимательства повышается ответственность и заинтересованность регионов в формировании благоприятного делового климата. Стимулирование предпринимательской активности стало ключевым моментом дальнейшего развития и интенсификации региональных социально-экономических процессов, обусловленных объективно действующими экономическими законами и условиями в хозяйственной практике регионов [1].

Предпринимательская деятельность представляет собой инициативную

самостоятельную деятельность физических и юридических лиц, состоящую в производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, направленную на получение прибыли и удовлетворение общественных потребностей [2, с.64].

В ст.4 Федерального закона №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» четко определены категории субъектов малого предпринимательства. Данные о критериях предпринимательства представлены в таблице 1 [3,4]. Главными критериями разделения являются среднесписочная численность рабочих и предельные значения выручки без учета НДС [5].

Таблица 1 - Категории субъектов предпринимательства

Категория субъектов МСП	Среднесписочная численность рабочих, чел.	Предельные значения выручки за предшествующий календарный год (без НДС) – изменения с 01.08.2016, млн. руб.
Микро-предприятие	Менее 15	120
Малое предприятие	От 16 до 100	800
Средние предприятие	От 101 до 250	2000

Предпринимательской деятельности присущи следующие признаки: самостоятельность, ответственность, инициатива, риск, динамичность, активный поиск решений [2, с. 64]. Общество и государство заинтересованы в появлении массового слоя успешных, перспективных компаний. В этой связи в последние годы в России много внимания уделяется разработке проблем, относящихся к сфере предпринимательства [2, с. 64].

Мировой опыт свидетельствует, что быстрее развиваются те территории, которым удалось создать наилучшие условия для предпринимателей. Для России, пытающейся преодолеть сырьевую направленность, развитие новых форм взаимодействия государства и бизнеса приобретает особое значение.

Однако уровень развития малого предпринимательства и его вклад в общие экономические показатели гораздо ниже, чем в большинстве развитых стран. Доля субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП Российской Федерации составляет 20-21%, а в общем объеме оборота продукции и услуг – около 25%. При этом на долю малых и средних предприятий приходится 5-6% от общего объема основных средств и около 6% от общего объема инвестиций в основой капитал [6]. В большинстве стран малый бизнес стимулируется сильной государственной поддержкой и нам тоже следует перенимать мировой опыт государственной поддержки малого бизнеса.

Основные принципы государственной поддержки субъектов малого бизнеса:

– оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 26 июля 2006 года № 153-ФЗ «О защите конкуренции»;

– доступность инфраструктуры поддержки для субъектов малого бизнеса;

– заявительный порядок обращения субъектов малого бизнеса за оказанием поддержки;

– открытость процедур оказания поддержки;

– равный доступ субъектов малого бизнеса, соответствующих критериям, предусмотренным федеральными, региональными и муниципальными программами развития субъектов малого бизнеса, к участию в соответствующих программах [7, с. 170].

На рисунке 1 представлены основные направления государственной политики в области развития малого предпринимательства (бизнеса) в Российской Федерации на современном этапе хозяйствования.

Рисунок 2 – Направления поддержки предпринимательства (малого бизнеса) в России

Активно формируется инфраструктура поддержки малого предпринимательства, которая включает в себя систему специализированных институтов, помогающих реализовать государственную и региональную политику по поддержке малого бизнеса [8]. Они создаются и действуют при государственном участии либо по инициативе самих предпринимателей с целью создания благоприятных условий для функционирования субъектов малого бизнеса, путем обеспечения комплексной поддержки в различных направлениях.

Все мероприятия в рамках выделенных направлений ориентированы на решение проблем малого бизнеса. В современных условиях обоснована

активная государственная политика в области поддержки малого бизнеса, которая позволяет создать все условиях эффективного их развития.

Использованные источники:

1. Емельянова О.В. Условия развития инновационной деятельности в регионе//Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А, 2015. - С.180184.
2. Гагаринова Н.В. Предпринимательство и его роль в развитии экономики, правовое регулирование предпринимательства// Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2015. № 2. С.64-69.
3. Кудина О.В. Формирование критериев эффективного управления в инновационно-инвестиционной сфере/ Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3. С. 102-105.
4. Коварда В.В. Анализ критериев отбора индикаторов социально-экономического развития/Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 1077-1079.
5. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 г. №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/.
6. Постановление Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации от 21.10.2015 г. № 388-СФ «О поддержке малого и среднего предпринимательства в условиях реализации антикризисных мер Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.council.gov.ru/activity/documents/60209/.
7. Колпакиди Д.В. Предпринимательская деятельность. - Иркутск: Изд-во ИГЛУ, 2012. 394 с.
8. Ртищев А.В., Русин В.Н., Касаев Б.С. Проблемы российских регионов в условиях глобализации// В сборнике: Актуальные проблемы экономики, управления, права Материалы межвузовской конференции. 2013. С. 93-96.

УДК 331.545

Коротеев В. В.
студент 3 курса
факультет «Управления»
Институт экономики и бизнеса
Россия, г. Ульяновск

ТРЕНИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена: тренингу персонала на предприятии , как главный и самый распространённый метод обучения персонала в организации. Так же в статье раскрывается вся суть тренинга, его минусы и плюсы. В статье

рассматривается актуальность и популярность данного метода обучения персонала в организации и за ее пределами.

Ключевые слова: Тренинг, персонал, организация, компетенции, квалификация.

В настоящее время огромную роль в деятельности и организации работы предприятий играет обучение персонала. В современных условиях устойчивое развитие и долгосрочная эффективность предприятий зависит от их гибкости – возможности быстро переключаться с одного товара или процесса на другой.

Для достижения стратегических задач предприятия используются все имеющиеся ресурсы, а особенно – человеческие. Статистика показывает, что инвестиции в персонал дают большую отдачу, нежели в отдельные производственные механизмы. Именно поэтому огромное внимание уделяется обучению сотрудников. Некоторые компании, которые считают, что нет необходимости обучать сотрудников, если принимать на работу только уже обученных, высококвалифицированных специалистов. Данное суждение ошибочно, потому что, во-первых, как правило, высококвалифицированные специалисты уже заняты на каком-то производстве, и чтобы переманить их, нужно предложить более высокую оплату труда и более комфортные условия работы. Во-вторых, постоянное развитие и модификация производства будет требовать все новых знаний и навыков сотрудников, а без обучения, придется заново подбирать уже более квалифицированный и, следовательно, дорогостоящий персонал. Не трудно догадаться, что такая тактика компании приведет ее к нестабильному положению на рынке, а в конечном итоге к банкротству.

В настоящее время задача по подготовке и обучению персонала ложится на плечи организации. Существует огромное количество причин и положительных качеств такого явления, например, благодаря этому организация может сама задавать и изменять направление обучения, также предприятию будет легче контролировать сам процесс обучения. Безусловно, важной причиной является то, что в настоящее время появляется все больше и больше предприятий, представляющих товары и услуги, отличающиеся от других своими уникальными характеристиками и технологиями производства, что представляет невозможным создать отдельные центры повышения квалификации сотрудников. Развитие тенденции внутрикорпоративного обучения побуждает предприятия создавать специальные подразделения для обучения персонала в виде отделов, центров, университетов и т.д.

Обучение персонала ставит новые задачи перед руководством организации: 1) не всякое предприятие сможет потянуть обучение и содержание всех сотрудников, поэтому встает выбор, кого обучать – так называемый процесс отбора персонала с помощью оценивания рабочих результатов и анализа профессиональной деятельности. Данный процесс

дает сведения об общей квалификации сотрудников, о процентном составе персонала, нуждающегося в обучении; 2) также руководитель должен планировать пути продвижения организации с уже обучившимся персоналом, а также методы работы с резервом; 3) руководство предприятия также должно предусматривать, что дополнительные знания и навыки, выполнение более сложной и ответственной работы требует более высокой оплаты труда и более удобных условий работы.

С повышение уровня квалификации работников некоторым работодателям трудно удержать уже обучившийся персонал. Чем больше средств организация вложит в обучение сотрудников, тем выше его квалификация и, соответственно, оплата труда. Некоторые организации, потратив большую часть средств на обучение, уже не может содержать сотрудников, следовательно, высококвалифицированный персонал ничего не держит, и его могут с легкостью переманить другие компании с более высокой заработной платой. Поэтому организации следует обратить внимание на то, как изменить структуру и организацию труда обучившихся работников, что они чувствовали востребованность своих знаний и навыков, для того, чтобы получить более высокую отдачу и эффективность труда.

Рассмотрев роль и значение обучения сотрудников в организации, нужно уделить внимание методам обучения. Огромное значение в наше время получили тренинги как методы обучения персонала.

Тренинг это не просто тренировка, тренинг имеет сложную структуру, которая включает в себя теоретическую и практическую части. Данный метод обучения всегда актуален, необходим, а главное понятен персоналу. Основная задача тренинга – привить нужные знания и навыки. Также его уникальность в том, что с его помощью организация может ненавязчиво проводить политику фирмы, прививать персоналу ценности компании.

Тренинги сплачивают коллектив компании, потому что, в своей основе, проводятся в группе, которая представляет собой единый организм, направленный на достижение общей цели. Группы тренингов формируются по разным признакам: профессиональным, структурным. Главное, чтобы в одной группе не находились начальник и подчиненный одного подразделения, так как это предоставляет неудобства, стесняет.

Можно выделить две формы тренингов:

1) профессионально-информационная форма, ориентированная на передачу профессиональной информации, развитие определенных навыков;

2) психолого-коммуникабельная форма, нацеленная на сплочение коллектива.

На современном этапе появляется все больше разновидностей тренингов, потому что развитие компаний не стоит на месте, они усложняются, модифицируются, а следом за ними должен повышаться уровень квалификации работников.

Следует рассмотреть организационные аспекты осуществления должного обучения персонала внутри фирмы. Обучение персонала должно

базироваться на основных положениях компании, которые включают в себя успешную теорию обучения и успешно организованный процесс.

Обучение персонала становится одной из основных функций предприятия, ему уделяется больше внимания и средств компании. Установлено, что для того, чтобы соответствовать быстро меняющим условиям и тенденциям, необходимо непрерывное обучение. Для организации процесса такого обучения существует несколько видов моделей обучения: моделях «формирования компетенций», системных моделях, «лидерских» моделях и «мета моделях».

Модель «формирования компетенций» - формирование гибкого, способного адаптироваться к меняющимся условиям специалиста. Модели обучения в рамках данной концепции включают в себя формирование или расширение отдельных компетенций или комплекса компетенций. В результате обучения работник должен иметь определенный набор различных технологических базовых компетенций и сопутствующих компетенций, способностей, требующихся для выполнения конкретной работы.

Системная модель развивает в специалисте видение в организации единое целое. Основным признаком данной модели является проведение групповых занятий. Основу рабочей модели системы внутрифирменного обучения в рамках системного подхода должна составлять концепция внутрифирменного обучения, которая «увязывает» обучение со стратегическими целями организации, объединяет мероприятия по оценке и обучению сотрудников в целостную систему развития персонала, регламентирует зоны ответственности за обучение и внедрение на практике результатов обучения, обозначает способы мотивирования персонала на обучение.

Описанные два типа моделей внутрифирменного обучения - модель «компетенций» и «системная» модель в большей степени характерны для отечественных авторов – специалистов по управлению и бизнес тренеров. Анализ зарубежных информационных источников позволил выявить два принципиально иных типа моделей внутрифирменного обучения. К ним относятся «лидерская» модель и модель самообучающихся организаций. Следует также отметить и некоторые различия в форме организации системы внутрифирменного обучения в отечественной и зарубежной практике. Если в России на сегодняшний день программы внутрифирменного обучения реализуются в форме корпоративных университетов, услуг тренинговых центров, консалтинговых компаний и ВУЗовских курсов, то в европейских странах помимо указанных форм распространена практика создания ресурсных центров обучения персонала и профессиональных ассоциаций тренеров по корпоративному обучению.

Обучение персонала в настоящее время играет огромную роль в деятельности организации. Устойчивое развитие компании, эффективность ее работы зависит от возможности быстро переключаться от одного процесса на другой – от ее гибкости. Гибкость организации достигается

постоянным обучением и совершенствованием навыков персонала. Организации, готовые инвестировать деньги в обучение своих сотрудников, могут рассчитывать на то, что работники, повысившие уровень своей профессиональной подготовки, смогут легче и быстрее решать более сложные задачи, будут настойчивее искать и чаще находить наилучшие ответы на возникающие вопросы, быстрее справляться с трудностями в работе, у них будет выше уровень приверженности своему предприятию, выше готовность работать на него с полной отдачей сил.

Существует множество способов и методов обучения, самый распространенный метод – тренинги. Тренинги сплачивают коллектив компании, потому что, в своей основе, проводятся в группе, которая представляет собой единый организм, направленный на достижение общей цели. На современном этапе появляется все больше разновидностей тренингов, потому что развитие компаний не стоит на месте, они усложняются, модифицируются, а следом за ними должен повышаться уровень квалификации работников. Со временем разрабатывается все больше концепций обучения, строятся модели обучения. Самыми распространенными являются модель «компетенций» и «системная» модель.

Использованные источники:

1. Авраамова, Е. Дополнительное профессиональное образование: спектр ожиданий / Е.Авраамова // Человек и труд. - 2012. - №9. - С. 39-41.
2. Базаров, Т. Ю. Технология центров оценки персонала: процессы и результаты / Т. Ю. Базаров. - Москва : КНОРУС, 2014. - 304 с.
3. Глушанок, Т. Качество рабочей силы и конкурентоспособность предприятия / Т.Глушанок // Человек и труд. - 2012. - №1. - С. 62-64

УДК 338.314

Корохова Е.В., к.э.н.
доцент
Окорокова О. А.
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»
Российская Федерация, г. Краснодар
Korohova E. V., candidate of economic Sciences
associate Professor Okorokova O. A.,
IN FGBOU "Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin"
Krasnodar , Russian Federation

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ
MANAGEMENT OF OWN CAPITAL ORGANIZATION

Аннотация(annotation):

Актуальностью данной работы является: собственный капитал характеризует общую стоимость средств организаций. В современных условиях экономики организации является: стремление к росту благосостоянию содействует большое внимание на управления источниками

финансирования коммерческих деятельностей, а также важной основой является собственный капитал.

Ключевые слова(keywords):

Капитал, организации, формирования собственного капитала, управление собственного капитала, задачи управления собственным капиталом, разработка политики формирования собственных финансовых ресурсов организации, величина собственного капитала.

Собственный капитал - это доход собственника организации, объём, которого, меняется в зависимости от финансовых результатов деятельности организации , например: появление прибыли в организации или, наоборот убыток, и уста вливается отличием между стоимостью целого имущества организации и обязательствами организации. Он является основой финансовой устойчивости и стабильного функционирования любой коммерческой организации.

Управление собственного капитала является управлением процесса его создания, стабилизации и эффективного использования, иначе говоря ,является управлением уже сформированных актов. Такое управление формирует управление собственным капиталом в целом и структурные его элементы. Необходимо изучение эффективности управления собственного капитала им в предыдущем периоде для определения запасов формирования собственных средств. Проблема формирования собственного капитала ограничена не только естественным выбором и использованием особого способа или инструмента финансирования, но рассмотрением в контексте управления структурой совокупного капитала. С ростом числа «возраст» компании структура ее капитала усложняется, её действия по управлению этой структурой становятся более востребованными, так как влияют на финансовые устойчивости и рентабельности, стоимости бизнеса и на инвестиционные привлекательности на рынке.

Формируется собственный капитал (его источники) по средствам, вложенные собственниками организации при ее учреждении (например: уставный капитал, складочный капитал, уставный фонд); чистой прибыли прошлых лет и данного года за вычетом уплаченных из нее доходов и дивидендов учредителям (которая осталась в распоряжении организации после выплаты налога на прибыль и иных платежей в бюджет); безвозмездным взносам учредителей, других физических и юридических лиц; средствам целевого финансирования, вложенные на безвозвратной основе.

Средства, вложенные собственниками организации при ее учреждении, и чистая прибыль прошлых лет и отчетного года за вычетом уплаченных из нее доходов и дивидендов учредителям – эти источники являются основными. Чистая прибыль прошлых лет обеспечивает совершенство финансово-хозяйственной деятельности.

Управление собственным капиталом осуществляется при использование современных методик анализа. Данная методика включает в

себя несколько этапов: управление собственными финансовыми ресурсами внутренних и внешних источников; улучшение структуры капитала; анализ эффективности управления собственным капиталом.

Сохранение эффективного управления является не только благодаря управлению собственного капитала уже накопленной его части, но и также созданию собственных финансовых ресурсов, которые обеспечивают развитие предприятия. Такое формирование имеет свои этапы.

Во-первых, происходит изучение соотношение внешних и внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов. Внешние - это те, которые дополнительно привлекают акционерные капиталы или целевые финансирования. А внутренние - это нераспределенные прибыли и накопленная амортизация. При их исследовании главный акцент делают на объем внутренних источников, а точнее на нераспределенную прибыль, которая проявляется в воздействие, проводимой в организации дивидендной политики (выбирается её типа направления, за тем формируется механизма распределения прибыли, после происходит выбор уровня дивидендных выплат на одну акцию и выбор формы выплаты дивидендов).

Во-вторых, создаются собственные финансовые ресурсы, происходит определение их общих потребностей, её значение охватывает необходимую сумму собственных средств, которые создаются при внутренних и внешних источников.

В-третьих, оценивается стоимость привлечения собственного капитала из различных источников. Данные результаты являются базой разработки управленческих решений насёт выбора противоположных источников создания собственных финансовых ресурсов.

В-четвёртых, сохранение гарантированности максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов при внутренних источников.

В-пятых, сохранение необходимого объема привлечения собственных ресурсов из внешних источников при возможности, если не получилось создать необходимый уровень собственного капитала при внутренних источников финансирования.

В заключительном этапе создании собственных финансовых ресурсов улучшает соотношение внутренних и внешних источников формирования.

Основой управления собственного капитала организации является управление формирования его финансовых ресурсов. Для сохранения эффективного управления данного развития на предприятии разрабатывается, в основном, особая финансовая политика, направление которой является привлечение собственных финансовых ресурсов из различных источников согласно с потребностями его развития в следующем периоде.

Задачи управления собственным капиталом: выбор соответствующего размера собственного капитала; увеличение размера собственного капитала

при прибыли или дополнительного выпуска акций; выбор рациональной структуры вновь выпускаемых акций; выбор и осуществление дивидендной политики.

Методы политики формирования собственных финансовых ресурсов организации, которая реализуется по этапам: 1) исследование создания собственных финансовых ресурсов организации в следующем периоде; 2) выбор главной потребности в собственных финансовых ресурсах; 3) оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников; 4) сохранение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов из внутренних источников; 5) сохранение необходимого объема привлечения собственных финансовых ресурсов из внешних источников; 6) улучшение связи внутренних и внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов.

Подчёркиваются в составе собственного капитала две основные части: капитал (инвестированный) и капитал (накопленный).Инвестированный создаётся за счёт акций и дополнительных оплаченных капиталов, ценностей, приобретенные безвозмездно. Накопленный капитал создаётся в результате разделении чистой прибыли. В итоге собственный капитал(собственный капитал банка или торговой компании) будет меняться в зависимости от результатов деятельности фирмы.

Величина собственного капитала является главным показателем. Но если организация не имеет обязательств перед кредиторами, то, в соответствии основному равенству бухгалтерского учета, стоимость совокупного имущества организации равна величине собственного капитала. Или организация имеет обязательства, то её собственный капитал равен сумме активов за вычетом суммы обязательств, а это значит, что величину собственного капитала называют «чистые активы». Стоимость чистых активов общества оценивается в определенном порядке на основе данных годового бухгалтерского баланса. Оценка стоимости чистых активов организации приводится справочно к годовому отчету о движении капитала.

Управление собственным капиталом реализуется по конкретным этапам обоснованного плана с учетом всех нюансов текущей ситуации. Каждая организация в данной ситуации имеет определенной подход. Из выше перечисленного, можно отметить , что показатели собственного капитала соединяют все результаты показателей эффективности функционирования организации, вся деятельность которого должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышения его доходности. Методы, анализы и подходы к управлению собственным капиталом являются ведущими. Но при оценке инвестиций организации основной базой задачи при управлении собственным капиталом является его оценка.

Использование источники:

1. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ / В. Л. Глушкова/ журнал «Бизнес в законе.

Экономико-юридический журнал» -№ 1/2014- с. 215-218
2. Мурадян С.С. Управление денежными потоками страховых организаций/ С.С. Муравян, Л.К. Улыбина //Бюллетень науки и практики.-2016- № 7/8/.- с. 134-139
3.Григорян О.А. Особенности финансовой устойчивости страховых организаций в условиях неопределенности / О.А. Григорян, Л.К. Улыбина// Бюллетень науки и практики. 2016. - № /6/.-с. 326-332.
4. Улыбина Л.К. Развитие регионального финансового рынка в условиях модернизации экономики/ Л. К. Улныбина , О.А. Окорокова/ В сборнике: Современных тенденций развития экономики и управления : проблемы и решения . Материалы международной научно-практической конференции – 2016-с. 382-387
5. Улыбина Л.К Управление достаточностью собственного капитала и рисками страховщиков/ Л.К. Улыбина , О.А. Окорокова/ Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013- № 85.-с. 465-479.
6. Улыбина Л.К. Методические аспекты стратегии достаточности собственного капитала страховыми финансами в условиях трансформации и глобализации рынка/ Л.К. Улыбина// Финансовая аналитика: проблемы и решения – 2012.- № 17- с. 26-29.

Корчагина М.В.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: *в данной статье рассматриваются источники финансовых ресурсов, способы формирования и пути их распределения.*

Ключевые слова: *средство, предприятие, источник, формирование, фонд, финансовый, получить, доход, собственный, отчисление.*

В распоряжении каждого предприятия имеются финансовые средства, которые оно использует для своего развития, осуществления финансовых обязательств, стимулирования работников. В соответствии с источниками формирования, средства делятся на:

- собственные;
- приравненные к собственным;
- заимствованные или привлеченные;
- перераспределенные.

В качестве собственных средств и приравненных к ним выступают доходы предприятия и средства, полученные в результате амортизационных

отчислений. Они являются собственностью предприятия. Именно на этих средствах основывается хозяйственная деятельность предприятия.

Расширить количество своих источников финансирования предприятие может за счет своих основных фондов. Не всегда все основные фонды используются в полную мощность. Иногда некоторое оборудование вообще оказывается вне производственного процесса. Для того, чтобы уменьшить расходы на его содержание и обслуживание, можно оборудование продать или сдать в аренду (лизинг). В данном случае появится дополнительный источник формирования денежных ресурсов предприятия.

За счет временно свободных средств предприятие может получить пассивный доход в результате размещения их на депозите или предоставлении кредитных услуг. Это также дополнительный источник формирования финансовых средств.

Одним из таких источников являются амортизационные отчисления. Они предназначены для использования на реновацию или приобретение новых основных фондов.

В качестве привлеченных средств используются кредитные инвестиции, субсидии, полученные от государства, доходы от проданных ценных бумаг.

Заемные средства предприятия могут быть краткосрочными и долгосрочными. Краткосрочные используются для закупки материальных ресурсов, товаров, увеличения объема оборотных средств. Если предприятию необходимо обновить основные фонды, то оно воспользуется долгосрочными заемными средствами.

В результате реализации ценных бумаг на фондовом рынке, предприятие получает возможность получения инвестиций для расширения и развития своих производственных мощностей.

Каждое предприятие выбирает самостоятельно источники формирования своих финансовых средств. На этот выбор влияет много различных факторов, среди которых: масштаб производства, вид деятельности предприятия, объемы продаж, условия рынка, особенности налогообложения и многие другие.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность (продвинутый уро- вень): учебник / Т.А. Мирошниченко, И.М. Бортникова, О.А. Зубарева. - п. Персиановский: изд-во ДонГАУ, 2015. – 257 с.
2. http://www.aup.ru/books/m177/1_63.htm (Дата обращения 06.12.2016)
3. http://antireider.msk.ru/finansi-predpriyatiya/istochniki-formirovaniya-finansov-predpriyatii.php (Дата обращения 06.12.2016)

Корчагина М.В.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ФГОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *в данной статье рассматриваются процесс пенсионного страхования, задачи и источники денежных влияний пенсионного фонда.*

Ключевые слова: *пенсионный фонд, запас, средство, взнос ,социальная , страховой, страховщик, выплата, пенсия.*

RUSSIAN PENSION FUND.

Abstract*: This article describes the process of pension insurance, tasks and sources of money influences the pension fund.*

Tags*: Pension fund, stock, tool, payment, social, insurance, insurer, payment, pension.*

Пенсионный Фонд РФ – это независимая государственная кредитно-финансовая организация, которая отвечает за сбор и накопление страховых взносов от работающего населения, для выплаты госпенсий и прочих социальных видов помощи населению страны. Формирование бюджета ПФ осуществляется за счет страховых отчислений.

В структуре Пенсионного фонда — 7 Управлений в Федеральных округах Российской Федерации, 83 Отделения Пенсионного фонда в субъектах РФ, отделение в г. Байконур (Казахстан), а также около 2 500 территориальных управлений во всех регионах страны. В системе ПФР трудится более 130 000 работников. Высшим органом является Правление ПФР, за его исполнительные функции отвечает Исполнительная дирекция ПФР.

Основной принцип работы государственного Пенсионного фонда является солидарность поколений. Так как взносы на пенсии, которые выплачиваются сейчас гражданам, осуществляются за счет заработка трудоспособного населения. Фактически молодые и здоровые люди оплачивают содержании пожилых людей и инвалидов. Это важно не только из финансовой точки зрения, но и из социальной.

Основным видом доходов бюджета ПФР являются страховые платежи, которые в 2015г. составляли почти 55% всех доходов. Поступления их за пятилетний период увеличились в два раза. Вторым важнейшим источником доходов бюджета Пенсионного фонда РФ являются безвозмездные поступления из федерального бюджета, на долю которых приходится около 45%, хотя наблюдается тенденция к снижению их доли.

Расходы идут на выплату трудовых и государственных пенсий и

составляют более 80% всех расходов, в основном это трудовые пенсии (около 75%) и государственные пенсии (примерно 5–6%.). Доли социальных выплат инвалидам и ветеранам имеют тенденцию к снижению. Выплата материнского капитала увеличилась в 5,6 раза и достигла в 2016 году 237,4 млрд руб., составляет около четырех процентов всех расходов.

Пенсионный фонд РФ — самый крупный государственный внебюджетный фонд. Доходы фонда на 55% складываются из обязательных страховых взносов плательщиков, остальную долю составляет финансовая помощь федерального бюджета. Расходы Фонда направлены на выплату пенсий (примерно 80%), пособий инвалидам и ветеранам, на выплату материнского капитала, на передачу средств в НПФ. Негосударственные пенсионные фонды созданы для формирования дополнительных источников по выплате пенсий, взносы в эти фонды являются добровольными.

Использованные источники:

1. Бюджетная система Российской Федерации : учебник/ Д.В.Дементьев.— М. : КНОРУС, 2016. — 332 с.
2. http://med-2013.ru/pensionnyj-fond (Дата обращения 14.12.2016)
3. https://pensionnyj-fond.ru/pensii (Дата обращения 14.12.2016)
4. Кирюхина Ю.С., Бенько Е.В. Бюджетные реформы Российской Федерации. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 186-190.
5. Никушина А.Е., Бенько Е.В. Бюджетная политика на современном этапе. В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 28-29.
6. А.Д. Шарипова, Е.В. Бенько. Внебюджетные фонды в современных условиях. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 375-378.

Косов А.В.
Кузенко К.П.
Кабанова К.А.
Институт экономики и финансов
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: *в статье рассматривается современное состояние кредитования малого и среднего бизнеса, динамика выданных кредитов, а также сведения о задолженности по кредитам, предоставленных малому среднему бизнесу*

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, кредитование малого среднего бизнеса, современное состояние, тенденции развития*

Малый и средний бизнес играют огромную роль в развитии экономики, как в России, так и за рубежом. Проблема финансирования важного для развития национальной экономики сегмента – малого и среднего предпринимательства (МСП) – является в современных условиях одной из наиболее актуальных. Развитие малого бизнеса в регионе предполагает наличие соответствующих источников финансирования его деятельности. В современных условиях вопрос качества взаимоотношений банков с предприятиями - контрагентами приобретает особую важность. Важнейшая роль коммерческих банков в развитии малого и среднего бизнеса объясняется сложностью для малых предприятий получить финансовые средства из других источников. Как показывает практика, малые предприятия практически не используют в качестве института финансирования фондовый рынок из-за высокой степени недоверия к нему. Вследствие слабой конкурентной позиции основной массы малых предприятий на товарных рынках они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, банковский кредит становится единственным вариантом внешнего финансирования [3].

В России третий квартал подряд наблюдается рост потребностей предприятий в заемном финансировании, как в краткосрочном, так и в долгосрочном. При этом наибольший рост такого спроса демонстрируют средние компании. Однако, что касается современного состояния малого и среднего бизнеса, можно отметить что рынок кредитования МСБ сокращается второй год подряд. Объем выдачи кредитов в 2015 году снизился на 30% по сравнению с 2014-м, составив 4,5 трлн. рублей, а размер портфеля – на 6%, до 4,8 трлн рублей. В значительной мере негативная динамика была обусловлена снижением активности крупных банков, в том

числе из-за роста рисков в сегменте МСБ. На начало 2016 года доля просрочки в портфеле МСБ достигла рекордного уровня – около 14%. В текущем году по базовому сценарию ожидается сохранения выдачи на уровне 2015 года и прирост портфеля МСБ на 2%. Помочь рынку перейти к восстановлению должны меры господдержки, а также крупные банки, докапитализированные через ОФЗ, которые для выполнения условия об увеличении объема выдачи кредитов выберут именно кредитование МСБ. [2]

Таблица 1 – Сведения об объемах предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в РФ, млн.руб. [3]

Год	Объем предоставленных кредитов	
	Субъектам малого и среднего предпринимательства	Из них ИП
2011	4 450 288	410 452
2012	5 8543 64	650 885
2013	7 761 530	688 022
2014	6 568 433	530 747
2015	4 540 711	274 614

По состоянию на 01.01.2016 по абсолютному значению объема кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства Республика Коми (со значением 8,7 млрд. руб.) занимает предпоследнее место в СЗО среди регионов крайнего Севера и приравненных к ним местностей [3].

Таблица 2 – Кредиты малому и среднему предпринимательству по СЗО среди регионов крайнего севера и приравненных к ним местностей, млн.руб.[3]

ГОД	Выдано кредитов на сумму, млн. рублей			
	Республика Карелия	РК	Мурманская обл.	Архангельская обл.
01.01.2012	18057	15054	21152	37527
01.01.2013	19379	17529	25464	38861
01.01.2014	19641	17919	28368	40278
01.01.2015	19296	15809	25133	38243
01.01.2016	8706	12821	13053	27539

За анализируемый период наблюдается отрицательная динамика выданных кредитов малому и среднему бизнесу по всем рассмотренным регионам. Темпы сокращения выдачи к 2016 году ускорились, а в абсолютном выражении банки выдали минимальный объем кредитов МСБ за

последние пять лет. Основное сокращение объемов выдачи кредитов МСБ пришлось на 1-е полугодие 2015 года, участники рынка отреагировали на макроэкономическую нестабильность, обвал национальной валюты и резкое повышение ключевой ставки в конце 2014 года. Во 2-м полугодии рынок кредитования МСБ показал некоторое оживление (что отражено в росте объемов выдаваемых кредитов по сравнению с 1-м полугодием), связанное с адаптацией участников к новым условиям, а также уменьшением стоимости кредитов вслед за ключевой ставкой.

С 2014 года интерес банков из топ-30 по активам к кредитованию МСБ угасал, что связано с ростом рисков в этом сегменте, сворачиванием «кредитных фабрик», а также переориентацией банков на кредитование крупных компаний, на фоне ограничения доступа к зарубежному фондированию.

В условиях снижения товарооборота, покупательной способности населения, падения выручки предприятий банкам становится тяжелее стандартизировать подход к оценке заемщиков и все чаще приходится принимать решения на индивидуальной основе, что для крупных банков означает существенный рост расходов.

Отраслевая структура выданных в 2015 году кредитов МСБ существенным образом не изменилась: лидером осталась торговля (48% кредитов МСБ в 2015 году было выдано торговым предприятиям, как и годом ранее), доля обрабатывающих производств выросла на 4 п. п., до 15%. Проблемы сокращения платежеспособного спроса наименьшим образом затронули торговые предприятия, реализующие продукцию повседневного спроса в низшем ценовом сегменте и товары первой необходимости. Среди других наименее рискованных отраслей участники исследования выделяют пищевую промышленность, внутренний туризм, фармацевтику, а также импортозамещающие отрасли и экспортеров.

Динамика рынка кредитования МСБ в 2016 году определена снижением покупательной активности населения, ухудшением финансового положения бизнеса (а следовательно, и снижением числа качественных заемщиков), сохранением жестких требований банков. В части оценки заемщиков более популярным будет индивидуализированный подход (в противовес скоринговым моделям, популярным во время роста рынка). Для компенсации снижения процентных доходов банки продолжат наращивать комиссионную составляющую своего финансового результата, в частности за счет выдачи гарантий предприятиям для участия в тендерах. В 2016 году перед банками особенно остро будет стоять вопрос баланса между доходностью и уровнем принимаемого риска. С учетом ожидаемого ухудшения финансовых показателей малых и средних предприятий в приоритете у банков останется качество портфелей[2].

Таблица 3 – Сведения о задолженности по кредитам, предоставленных малому среднему бизнесу, млн.руб. [3]

ГОД	Задолженность по кредитам, млн.руб.			
	Республика Карелия	Республика Коми	Мурманская обл.	Архангельская обл.
01.01.2012	12051	12680	18 075	21242
01.01.2013	16236	13966	18003	23273
01.01.2014	17648	10628	17001	23228
01.01.2015	19076	10801	15210	18397
01.01.2016	14 924	10744	12393	11451

Уровень задолженности по кредитам, предоставленных малому и среднему бизнесу в РК остается практически на одном уровне с 2013 года. По Северо-Западному Федеральному округу Республика Коми занимает последнее место по задолженностям по кредиту (со значением 10,7 млрд.руб). Лидером по просроченной задолженности среди регионов является Республика Карелия (14,9 млрд.руб). Сумма задолженности по кредитам в 2015 году в данном регионе превышает сумму выданных кредитов аж на 6,2 млрд.руб. В целом наблюдается незначительное сокращение задолженности перед банками по кредитам, что связано со сложившимися неблагоприятными экономическими условиями.

Вопрос кредитования малого бизнеса находится на приоритетном месте. В развитии этого сектора заинтересованы и предприниматели, и правительственные структуры. Необходимо, чтобы банки и государство уделяли этому сегменту больше внимания. Сегодня малый бизнес является плацдармом для подъема экономики. Этому способствует лучшая адаптация к изменению структуры рынка, более высокая налоговая дисциплина, низкий уровень затрат, высокая инновационная активность предприятий малого бизнеса.

Процесс кредитования малого бизнеса на данный момент еще не стал массовым - к сотрудничеству с малыми предприятиями готовы немногим более трети банков, причем программы кредитования малого бизнеса предлагают только 13% банков. Однако у рынка кредитования малого и среднего бизнеса очень хорошие перспективы, банки начали выделять малый и средний бизнес как отдельное направление кредитной политики. В то же время на кредитах для малого и среднего бизнеса банк может заработать только в случае формирования достаточно большого кредитного портфеля, что, в свою очередь, достигается за счет высокой «поточности» этой группы клиентов.

Мировой опыт показывает, что малый и средний бизнес выполняет свою существенную функцию в деле повышения эффективности развития экономики. В этой связи процессы кредитования малого и среднего бизнеса должны опираться на мировую практику и использовать положительный опыт, накопленный в этой сфере.

Использованные источники:
1. Бочарова, О.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе // Социально-экономические явления и процессы.-2014.-№ 4.- С. 7-14.
2. МСП Банк [Электронный ресурс] URL: https://www.mspbank.ru/analiticheskiy_tsentr/issledovaniya_i_analitika
3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru

Косова М.Г.
студент 3 курса
Луговская М.В.
научный руководитель
кафедра менеджмента и маркетинга
НИУ «БелГУ»

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ МИССИИ В БИЗНЕСЕ

Аннотация статьи: в статье рассматривается роль миссии для бизнеса, а также рассмотрены примеры миссии известных компаний.

Ключевые слова: миссия, цель, бизнес.

Существует выражение: «Всегда есть к чему стремится». Именно понятие миссии подтверждает это выражение. Ведь в менеджменте под миссией понимается основная цель компании. Именно миссия – это смысл существования организации, а смысл существования всегда **актуален.**

Миссия в переводе с латинского означает «послание», «поручение». Это не удивительно, ведь миссия всегда посылает людям информацию о компании и о ее деятельности.

Миссия можно охарактеризовать как исток работы компании. Она помогает представить работу организации, понять ценности, принципы и культуру компании.

Миссия (предназначение) организации – ответ на актуальный вопрос, в чем заключается деятельность предприятия, и чем оно намерено заниматься[2].

Миссия является основой стратегического планирования, а стратегического планирование лежит в основе всего стратегического менеджмента.

Миссия описывает деятельность в настоящем времени: какую продукцию предприятие производит, каковы технологические возможности, кто является клиентами компании, а главное, в чем заключается отличие фирмы от ее конкурентов. Формулировка миссии должна быть удобной для восприятия, содержать ориентиры, которые могут служить базой для разработки стратегии[1].

Сама по себе миссия должна отражать предназначение организации. Она характеризует уникальность компании.

Отличием миссии от целей и стратегий компании является то, что она

является наиболее постоянной частью стратегического плана. Обычно она меняется, если в компании происходят серьезные изменения, например, открытие нового для организации направления деятельности.

Отличие миссии компании и ее цели:

- Время. У миссии нет ограничений во времени. Цели же зависят от времени (долгосрочные, краткосрочные цели).
- Фокусировка. У миссии ориентация на внешнюю среду, цели направлены на внутренние аспекты.
- Специфика. Миссия выражается в понятиях, имеющих общий, относительный характер. При этом понятия относятся к образу компании, ее фирменному стилю и т.д. Цели, как правило, выражаются в терминах определенных результатов.
- Измеримость. Измеримость миссии – качественные шкалы, тогда как цели, как правило, имеют количественный характер.

Миссия для компании – важная составляющая. Поэтому нельзя относиться к ней несерьезно. Ведь именно она способствует эффективному управлению организации.

В 21 веке существует множество примеров компаний, которые разработали миссию, поспособствовавшую успешности компании.

Например, компания Domino’s Pizza имеет такую миссию: «Быстрая доставка горячей пиццы не более чем через 30 минут после принятия заказа. Разумные цены, приемлемая прибыль» Эту замечательную миссию можно перефразировать так: накормить клиента не позже, чем через полчаса с момента заказа. Можно развивать продукты и услуги любым способом, если это поможет людям быстро утолить голод или устроить вечеринку. Например, придумать программу для мобильного телефона с названием вроде «Скорая помощь при голоде» – нажал на большую красную кнопку и дежурная пицца (определенная заранее в меню программы) помчалась спасать оголодавшего клиента. Нет времени выбирать и объяснять!

Другим примером является всем известная компания Nokia. Миссия компании Nokia: "Соединяя людей, мы помогаем удовлетворению фундаментальной человеческой потребности в связи и социальном контакте. Nokia возводит мосты между людьми – находятся они врозь или лицом к лицу – и помогает людям получать необходимую информацию."

Миссия «Альфа-Банк» звучит следующим образом: «Альфа-Банк осуществляет все виды банковских операций, помогая Вам лучше ориентироваться в мире финансов, эффективно распоряжаться деньгами и обеспечивая удобство банковского обслуживания» [3].

Таким образом, миссия для компании – важный и необходимый компонент, так как с помощью данного компонента можно добиться успехов и прогресса в бизнесе.

Использованные источники:

1. Арутюнова Д.В., Стратегический менеджмент -Таганрог: Изд-во ТТИ

ЮФУ, 2010. 122 с.
2. Мазур И., Шапиро А., Реструктуризация предприятий и компаний - Москва: Высшая школа, 2000. с.587
3. http://refleader.ru

Косова М.Г.
студент 3 курса
Луговская М.В.
научный руководитель
кафедра менеджмента и маркетинга
НИУ «БелГУ»

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БИЗНЕС В РОССИИ

Аннотация статьи: в статье рассматривается роль рекламы для бизнеса, а также ее влияние на бизнес в России.

Ключевые слова: реклама, бизнес.

Реклама для любого бизнеса в мире, а соответственно и для бизнеса России, играет немаловажную роль. Рекламная деятельность способствует продвижению товара.

Актуальность рекламной деятельности для компаний очень велика, потому что реклама всегда направлена на реализацию эффективной кампании, ведь она способствует прогрессивному развитию любой фирмы.

Корни рекламы уходят в далекое прошлое, когда у торговцев и ремесленников была необходимость как – либо сообщать о своих товарах. Не удивительно, что в переводе с латинского «реклама» означает «кричать», ведь любая реклама товара или услуги всегда пытается докричаться до своего потребителя.

Реклама - это оплаченное присутствие в средствах массовой информации сведений о вашей фирме (товаре, услуге), имеющее целью увеличить известность фирмы и ее обороты[1].

Когда предприниматель решается на открытие своего бизнеса, он имеет два варианта его развития: продвижение бизнеса с использованием рекламы и без ее использования. При этом, многие бизнесмены задаются вопросом: будут ли являться затраты на рекламу оправданными, или же реклама для его предпринимательской деятельности не имеет значения? Ведь реклама нужна не всем фирмам. Иногда предприятию, оказывающему юридические, переводческие, проектные и другие подобные услуги, необходимо для процветания четыре-пять клиентов[1].

Но опыт многочисленных компаний показывает, что роль рекламы очень велика. Это заключается в том, что реклама – это всегда информация. Данная информация всегда влияет на эмоциональную сторону человека, потому что современная реклама вызывает интерес и привлекает внимание.

Несмотря на успешное развитие рекламного рынка, реклама российских компаний имеет свои проблемы, которые снижают ее эффективность.

Во – первых, проблемой является чрезмерная навязчивость. Большинство людей не обращают внимание на рекламу, потому что считают ее через чур навязчивой и однообразной. При этом реклама их просто утомляет.

Во – вторых, некоторая реклама является просто глупой и примитивной. Ведь реклама товара, которая наделяет ему «способность» решить все проблемы клиента, уже не воспринимается всерьез.

В – третьих, реклама некоторых продуктов в России несет губительный эффект для общества. Например, реклама табака и алкогольной продукции наносит вред здоровью нации[2].

В – четвертых, часто реклама просто не оправдывает себя. Например, рекламируя товар с возвышением его качеств и характеристик, не всегда удается добиться нужного эффекта для фирмы. Люди, сравнивая рекламу и конкретно товар, разочаровываются в нем. Попросту, люди просто обмануты рекламой.

Все эти проблемы рекламной деятельности несут для любой фирмы значительные убытки. Во – первых, затраты на неэффективную рекламу. Во - вторых, фирма теряет достаточное количество своих настоящих и потенциальных клиентов.

Но, как известно, любая проблема имеет свое решение. Следовательно, проблемная ситуация рекламной деятельности компаний может решаться или же вообще быть предотвращена в самом начале бизнеса.

Для успеха рекламы необходимо помнить, что она должна быть правдивой и соответствовать действительности. Следует указывать только на те характеристики и качества товара, которыми он действительно обладает. Сильно приукрашенная реклама просто никому не нужна. Ни потребителю, ни конкретной фирме.

Реклама всегда должна быть услышана людьми. Для этого необходимо создавать рекламу только уместной и актуальной для сегодняшнего дня.

Также реклама должна быть направленна на потребности людей. Человек, увидевший такую рекламу, захочет приобрести товар, полагаясь на чувство необходимости данного товара конкретно ему.

В истории есть множество примеров эффективной и действенной рекламы для бизнеса.

Например, у Питерского Общества с ограниченной ответственностью «Виктория» произошел всплеск продаж после ухода Ельцина с поста президента. Компания «Виктория» просто выпускала шампунь «ПутИна». Люди скупали данный товар.

В 2015 году Кампания «В помощь маме и папе» бренда детского питания «ФрутоНяня» получила бронзу в номинации «Продукты питания». Команда BBDO Moscow использовала инновационный подход в рекламе детского питания: вместо того, чтобы продолжать акцентировать внимание аудитории на функциональных преимуществах продуктов, авторы кампании добились дифференциации на эмоциональном уровне[3].

Также в 2015 году золото в категории «Отношения потребителя с брендом» получила работа агентства Slava «Каренина. Живое издание». Была представлена интернет - версия романа Льва Толстого «Анна Каренина», собранного на основе читательского онлайн-марафона. В нем поучаствовали 723 человека. Проект, сделанный для Google, должен был повысить популярность поисковой системы среди русскоязычных пользователей и сделать имидж компании более «теплым» [4]. И авторам кампании это удалось.

Таким образом, реклама для любой компании – это актуально, современно и эффективно. А оригинальная и правильная реклама – двойная эффективность.

Использованные источники:

1. Денисон Д., Тоби Л., Учебник по рекламе. – Минск: Современное слово, 1997.
2. Мудров А.Н., Основы рекламы. – М.: 2008.
3. http://effie.rbc.ru
4. http://www.sostav.ru

УДК 33

Костаков М.В.
студент 1 курса, магистратура
факультет « Экономики и менеджмента»
Майорова Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
Россия, г. Муром

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ: ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОДЕРЖАНИЮ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

Аннотация: В статье раскрывается экономическая сущность понятия «конкурентоспособность продукции». На основе анализа различных подходов к данному определению выделяют факторы, влияющие на конкурентоспособность товара. Раскрывается связь конкурентоспособности и качества продукции, раскрываются методы оценки конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, качество продукции, качественные характеристики, стоимостные характеристики, методы оценки конкурентоспособности продукции.

THE COMPETITIVENESS OF PRODUCTS: AN APPROACH TO ECONOMIC CONTENT AND METHODS OF ASSESSMENT

Abstract: The article expands economic essence of the concept "competitiveness". Based on the analysis of different definitions to identify the factors that should determine the competitiveness of the product. Reveals the relationship of competitiveness and product quality. Discusses the methods of estimation of competitiveness of production.

Keywords: competitiveness, product quality, quality characteristics, cost characteristics, useful effect.

Целью деятельности любого предприятия является получение прибыли. Данная цель достигается путем реализации производимой продукции или покупных товаров, выполнения работ, оказания услуг. В условиях рыночной экономики близкие по своим характеристикам товары и услуги предлагается большим количеством фирм. Поэтому предприятие сталкивается с задачей выделения своей продукции из общей массы аналогичных товаров, т.е. повышения ее конкурентоспособности.

В современной научной литературе приводятся различные определения конкурентоспособности продукции.

Горфинкель В.А., Швандар В.А. определяют конкурентоспособность продукции как «совокупность потребительских и стоимостных характеристик производимой продукции, позволяющая ей выдержать конкуренцию на конкретном рынке и в определенном промежутке времени» [2]. Таким образом, конкурентоспособность продукции представляется как динамическая характеристика продукции, привязанная к определенному промежутку времени и определенному рынку.

Согласно определению Ильина А.И., Волкова А.П., «конкурентоспособность - комплексная характеристика, определяющая предпочтение товара на рынке по сравнению с аналогичными изделиями-конкурентами как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по уровню затрат на ее удовлетворение. При этом среди товаров аналогичного назначения более конкурентоспособным на рынке в данный момент является тот, который благодаря своим свойствам приносит максимальный полезный эффект по отношению к издержкам потребления» [1].

На основе комплексного анализа категории «конкурентоспособность» Бабкина Т.Н. формулирует данное понятие как «способность продукции выдерживать конкуренцию со стороны аналогичного или близкого по потребительским свойствам назначению товара по совокупности его (товара) качественных и ценовых характеристик, обеспечивающих удовлетворение конкретных потребностей покупателя. Она определяется отношением совокупной оценки полезных свойств товара к совокупным затратам (цена потребления, включающая расходы на приобретение, эксплуатацию и техническое обслуживание изделия, обучение обслуживающего персонала).

Конкурентоспособность продукции находится в прямой зависимости от величины данного соотношения» [3].

Таким образом, конкурентоспособность продукции должна определяться с учетом двух факторов:

– рынка, на котором реализуется продукция;
– периода времени, в пределах которого анализируется конкурентоспособность продукции.

На мой взгляд, конкурентоспособность можно определить как совокупность потребительских и стоимостных характеристик продукции, обеспечивающих ей более выгодное положение на конкретном рынке в определенный момент времени по сравнению с аналогичными или близкими по назначению и потребительским свойствам товарами.

Конкурентоспособность продукции неразрывно связана с ее качеством. Качество - это набор характеристик продукции, определяющих ее способность соответствовать запросам потребителей [1]. Качество включает в себя множество элементов. На первом месте по значимости технико-экономические параметры продукции, а также характеристики технологии ее изготовления и эксплуатации. Важную роль играют такие показатели как, функционирование продукции, надежность и основательность, трудоемкость, материалоемкость, наукоемкость [4]. Качество товара, эксплуатационная стабильность, его надежность, дизайн, уровень послепродажного обслуживания в существенной степени влияют на выбор потребителя в пользу того или иного товара, а значит, это определяет степень востребованности данного товара покупателями.

Рассмотрим методы анализа конкурентоспособности продукции.

1) Критерием для оценки уровня конкурентоспособности товара является его цена потребления, определяемая по формуле

$$Ц_п = Ц_{пр} + И_п, \quad (1)$$

где Цп - цена потребления;

Цпр – продажная цена;

Ип – стоимость потребления товара в течение срока эксплуатации.

Технические параметры при использовании данного метода оценки конкурентоспособности учитываются в составе ценовых характеристик (цене реализации и цене потребления) косвенным образом.

2) При оценке конкурентоспособности товара принимаются во внимание два параметра: себестоимость производства и реализации товара, а также уровень его качества.

Более конкурентоспособным является товар, характеризующийся миннимальным уровнем издержек производства и реализации и обладающий более высоким качеством, чем конкурирующий товар.

В случае сравнениия двух товаров с одинаковым уровнем качества более предпочтительным будет являться товар, обладающий более низкой себестоимостью. Поэтому производители наряду с повышением уровня

качества выпускаемой продукции должны стремиться к снижению ее себестоимости путем внедрения менее ресурсоемких технологий производства.

3) Сравнение конкурирующих товаров исходя из их технического уровня и цены реализации.

При использовании данного метода сначала рассчитываются значения количественных показателей уровня качества исследуемого образца и эталона по формуле:

КП=КПЗхКПтхКПн, (2)

где КП - интегральный показатель уровня качества товара;

КПЭ - интегральный показатель эстетико-эргономического уровня;

КПТ - интегральный показатель технического уровня;

КПН - интегральный показатель надежности.

Затем определяются значения показателей конкурентоспособности исследуемого образца и товара, принятого в качестве эталона:

$$П_{к_i} = \frac{КП_i}{Ц_i}; П_{к.б.} = \frac{КП_б}{Ц_б}, \quad (3)$$

где $П_{к_i}, П_{к.б.}$ - показатель конкурентоспособности исследуемого образца и товара эталона;

$КП_i, КП_б$ - комплексный показатель уровня качества исследуемого образца и товара-эталона;

$Ц_i, Ц_б$ - предполагаемая или фактическая цена реализации рассматриваемого образца и товара-эталона.

4) Уровень конкурентоспособности определяется путем сравнения как технических, так и экономических параметров. При этом определяются единичные, групповые и интегральные показатели.

Единичный показатель позволяет оценить конкурентоспособность оцениваемого изделия при сопоставлении его с эталоном по одному отдельно взятому показателю, например, мощности, скорости, эстетичности и т.д.

Единичный показатель (параметрический индекс) определяется как отношение (или индекс) величины параметра оцениваемого изделия к величине сответствующего параметра эталона (базового образца), выраженное в процентах:

$$И_{e_i} = \frac{П_i}{П_{i_б}}, \quad (4)$$

$$И_{e_i} = \frac{П_{i_б}}{П_i}, \quad (5)$$

где $И_{e_i}$ - единичный параметрический индекс, определенный по i-му параметру (i=1,2,...n);

$П_i, П_{i_б}$– значение i-го параметра соответственно исследуемого образца и базового образца.

При оценке конкурентоспособности из формулы (4) и (5) выбирают ту, при использовании которой увеличение относительного значения показателя

означает повышение конкурентоспособности.

Групповой показатель позволяет оценить группу однородных характеристик товара. Он определяется по совокупности единичных показателей как средневзвешенное значение единичных показателей, относящихся к одной группе:

$$И_{c_q} = \sum_{i=1}^{n} a_i \times И_{e_i}, \quad (6)$$

где $И_{c_q}$ - сводный параметрический индекс, рассчитанный по q-й группе параметров;

a_i - удельный вес i-то параметра;

q- номер группы параметров.

Итоговую оценку конкурентоспособности позволяет получить интегральный индекс (Ии). Он определяется как отношение совокупного полезного эффекта от использования товара к совокупным затратам на приобретение и использование:

$$И_и = \frac{Э}{Э_б} \times \frac{З_б}{З}, \quad (7)$$

где Э, Эб - совокупный полезный эффект от использования соответственно оцениваемого товара и эталона за весь срок эксплуатации;

З, Зб - совокупные затраты на приобретение н эксплуатацию или потребление соответственно оцениваемого товара и эталона.

На мой взгляд, наиболее эффективными методами оценки конкурентоспособности товара являются методы, основанные на сравнении как технических, так и экономических характеристик товара.

Таким образом, выбор конкретного метода для оценки уровня конкурентоспособности продукции определяется степенью сопоставимости рассматриваемых аналогов, а также степенью детализации их характеристик.

Использованные источники:

1. Экономика предприятия: Учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; Под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. - М.: Новое знание, 2003. - 677 с. - (Экономическое образование).
2. Экономика предприятия: Учебник для вузов /Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Шванда ра. — 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 670 с. - (Серия «Золотой фонд российских учебников»).
3. Бабкина Т.Н. Экономическая сущность и содержание понятий конкурентоспособности предприятия и его продукции // Вестник ИжГТУ. 2010. № 1(45). С. 58 – 59.
4. Чурсин А.А. Теоретические основы управления конкурентоспособностью. – М.: Спектр, 2012. – 524 с.

Костикова В.О.
магистрант 2го курса
Рязанский Государственный Радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

АНАЛИЗ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА

Аннотация. В статье описаны основные особенности мотивации труда в зарубежных странах США и Японии. Проведён сравнительный анализ мотивационных подходов. Рассмотрен метод возможного направления развития отечественной модели мотивации

Ключевые слова: заработная плата, концепция мотивации, мотивация труда, премия, производительность труда, система оплаты труда, управление, зарубежный опыт, отечественный опыт системы мотивации.

ANALYSIS OF STAFF MOTIVATION SYSTEM, TAKING INTO ACCOUNT INTERNATIONAL AND DOMESTIC EXPERIENCE

Abstract. The article describes the main features of motivation in foreign countries, the US and Japan. Comparative analysis of motivational approaches. The method of possible directions of development of the domestic model of motivation

Keywords: wages, motivation concept, motivation, prize, productivity, remuneration system, management, foreign experience, domestic experience of the system of motivation.

В России и за рубежом подходы к мотивации труда существенно различаются, несмотря на использование одинаковых теорий мотивации труда. Наиболее значительные успехи в управлении мотивацией труда были достигнуты в Японии и США. Поэтому проанализируем мотивационные подходы в этих странах, подчеркнем их характерные особенности, а также проведем сравнительный анализ с отечественным опытом мотивации персонала. [3,с. 10]

Японская модель.

Существование данной модели возможно только при высоком развитии у всех членов общества национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека

Стоит отметить, что японская модель характеризуется высоким опережением роста производительности труда по отношению к росту уровня жизни населения, в том числе уровня заработной платы. Система стимулирования труда, по сравнению с другими промышленно развитыми странами, в Японии максимально гибкая.

Традиционно она строится с учетом трех базовых принципах:

- Стаж работы;- Профессиональный разряд служащего;- Возрастная категория;- Эффективность и результативность труда.

Общий размер заработанной платы инженера, подрядного служащего, руководителей всех звеньев, осуществляется по тарифной сетке с учетом

четырех основных факторов.

С помощью данной тарифной сетке определяется оклад как сумма выплат по трем разделам: за стаж работы сотрудника, за возрастную категорию, за профессиональный уровень и мастерство, характеризующиеся категорией и разрядом

Таким образом, использование фиксированной трудовой ставки исключает возможность автоматического роста заработной платы вне связи с повышением квалификации и личным трудовым вкладом работника. Даная система нацелена на усиление мотивацию к процессу труда, которая в данном случае прямо зависит от результатов работы.

В основе кадровой политики у японского населения – является система пожизненного найма.

Система пожизненного найма на сегодняшний момент является основным фактором мотивации труда в Японии. Она имеет неоспоримые преимущества, такие как: стабильность занятости, выгодная и предприятию и работникам, и национальному обществу в целом. [3,с.11-12]

Далее представим базовые характерные особенности японской модели:

- Изменчивость оплаты труда в зависимости от фактического трудового вклада самого сотрудника и эффективности итоговой работы;
- Система «плавающих окладов» для руководителей и менеджеров по результатам работы предприятия в целом.
- Распределение заработной платы по отраслям;

Следует отметить, что в настоящее время система пожизненного найма в классическом виде практически не применяется, а лишь имеет отражение на некоторых крупных предприятиях и на государственной службе.

Далее рассмотрим сущность и особенности американской модели мотивации

Американская модель

Основным видом мотивации в США является денежное стимулирование. Оно состоит из двух частей:

1)заработной платы, выплачиваемой за выполненную работу,

2)дополнительных льгот (в США доп. льготы составляют около сорока процентов от совокупной зарплаты)

Премиальная часть, обычно, выплачивается только высшему руководству фирмы. Основной двигатель продвижения по службе тесно связан с повышением квалификации через систему обучения.

В практике американских фирм часто применяют так называемые аналитические системы заработной платы, особенность которых – дифференцировать оценки в баллах степени сложности выполняемой работы с учетом квалификации ее непосредственных исполнителей, условий труда и проявляемых физических усилий со стороны сотрудника.

В США достаточно популярна так называемая «система грейдов», которую, можно порекомендовать к внедрению в современной России.

Сущность грейдирования, что в переводе означает –степень или класс, такова: все должности компании оцениваются по ряду критериев, таких, например, как уровень ответственности, прямое влияние сотрудника на финансовый результат или степень эффективности работы, уровень профессионализма и т.д.. На выходе создается система функционально-должностных уровней, где должности выстроены в иерархию в соответствии с их ценностью для бизнеса.

Система грейдирования в чем-то сходна с применявшейся в свое время в СССР - тарифной системой. Грейды и упрощённая тарифная система представляют собой иерархическую структуру должностей, где оклады выстроены по нарастающему принципу.

К очевидным преимуществам системы грейдов можно отнести следующее:

1.Системы грейдов способствуют управлению фонда оплаты труда и делает систему начисления заработной платы более гибкой и мобильной в зависимости от тех или иных условий.

2. Упорядочивает дисбаланс заработной платы в организации.

3. Повышает эффективность Фонд оплаты труда на 10–30%.

4. Позволяет сравнить уровни выплат своей организации с выплатами других компаний, находящихся в одном сегменте рынка или в пределах корпорации.

5. Применяется в виде основного инструмента для определения базового оклада для новой должности.

6. Помогает правильно соотносить среднюю заработную плату любой должности в своей организации со среднерыночными.

Стоит отметить, что в США широко применяются и коллективные системы премирования: «Скенлон» и «Раккера». Суть мотивационной системы «Скенлон» состоит в следующем, между администрацией и работниками предприятия заранее определяется норматив доли заработной платы в общей стоимости продукции. В случае прибыльной работы предприятия и получения желаемой экономии - создается премиальный фонд, который используется в дальнейшем как стимул за эффективность работы.

Модель «Раккера». По принципу данной системы в конце года резервный фонд полностью распределяется между работниками предприятия. Премии начисляются независимо от получения прибыли за истекший период. Эта система не предусматривает коллективного обсуждения распределения премии.

В США используются гибкие системы оплаты труда, основанные на участии работников в прибылях фирмы или в распределении доходов. При этом имеются различные программы участия работников в прибылях. Распределение доходов предполагает поощрение от прибыли, получаемой в результате роста производительности труда, повышения качества продукции, экономии материалов и комплектующих, удовлетворения

требований потребителей, улучшение репутации компании. Каждый работник получает премиальные выплаты, однако их уровень зависит от результатов деятельности подразделения, в котором он работает. При данной системе видна тесная взаимосвязь между результатами работы и величиной премии каждого работника. В данной системе оплаты труда, заложен новый подход к повышению эффективности работы каждого работника: увеличению производительности труда, улучшение качества продукции и сокращению издержек производства, и как результат достижение значимых стратегических целей деятельности компании.[6,с.11]

Таким образом, опыт оплаты труда в Японии и США содержит в себе отличные друг от друга положения по стимулированию работников в зависимости от конечных результатов, с учетом сохранения государственных гарантий занятости и минимальной оплаты труда. Далее представим сравнительную характеристику японской и американской моделей управления.

Таблица 1 – Сравнительный анализ американской и японской модели

№ п/п	Японская модель	Американская модель
1	Управленческие решения принимаются коллективно на основе единогласия	Индивидуальный характер принятия решений
2	Контроль коллективный. Ответственность коллективная	Ответственность индивидуальная. Контроль индивидуальный
3	Гибкая система управления мотивации персонала. Присуще неформальные взаимоотношения	Четкая и формализованная система управления
4	Долговременная оценка работы сотрудника и как результат служебный рост	Оперативная оценка результата труда сотрудника, максимально ускоренное продвижение по карьерной лестнице
5	Умение осуществлять оперативную координацию действий и контроль – главные навыки руководителя	Профессионализм -основное качество руководителя
6	Ориентация управления на группу	Ориентация управления на отдельную личность
7	Оценка управления по достижению коллективной гармонизации и по групповой эффективности работы	Оценка управления по индивидуальному результату каждого сотрудника
8	Свободные и неформальные отношения руководителей и подчиненных	Строгие, формальные отношения руководителей и подчиненных
9	Продвижение по карьерной лестнице в зависимости от стажа работы или по возрастной категории	Деловая карьера строится в зависимости от личностных результатов, уровня проф. компетенции
10	Подготовка специалистов универсального типа на разных участках работы	Подготовка узкоспециализированных

		специалистов на одном участке работы
11	Оплата труда в зависимости от служебного стажа работы, результату групповой эффективности.	Поощрение и оплата труда исключительно по индивидуальным достижениям работы.
12	Долгосрочная форма занятости	Краткосрочная форма занятости

Можно предположить, что не одна из систем мотивации Японии или США в чистом виде не может быть применена к российскому менталитету и образу жизни. Поэтому, многие считают, что наиболее приемлемым для российских предприятий является американская модель или иными словами путь управления человеческими ресурсами, который направлен на воспитание высококвалифицированного сотрудника в определенной области, развитие инициативы и творческой самостоятельности работников. А развитие корпоративного духа, который способствует положительному социально-психологическому климату в трудовом коллективе и в компании целом, следует заимствовать из японского опыта управления мотивацией.

Российская модель.

Существующая российская модель мотивации труда во многом впитала в себя элементы советской модели стимулирования труда. Однако резкое изменение экономической ситуации в нашей стране, возникновение рыночных отношений повлияло на изменения в системе человеческих ценностей.

В российской модели стимулирования особенно большую роль имеют материальные стимулы такие как:

-выплата премии за превышение нормы выполнения плана,

- установление двойной тарификации в выходные и праздничные дни

- тринадцатая зарплата предусмотренная на заводах

- другие социальные стимулы (оздоровительные санатории,походы в кино и театр, дома отдыха, спортклубы, коллективное проведение досуга).

Несмотря на высокий уровень развития системы мотивации на российских

предприятиях ранее существовали и свои недостатки:

1. Любое минимальное отклонение от стандартов модели ведет к нарушениям в существующей документации;

2. Широкое применение на практике нашла мотивационная модель "наказания и поощрения, которая и по сей день используется на предприятиях России;

3. Отсутствие индивидуального подхода к работе сотрудников (В

России происходила балансировка соотношений оплаты труда и размера премиальной части, независимо от вложенного труда рабочего);

4. Отсутствие моральных стимулов (в основном большое применение в российской модели нашли материальные и социально-материальные

стимулы);

5. Отсутствие учета результатов индивидуального труда. (т.к

социальными благами личностного труда пользовались все работники независимо от их собственных достижений. Это влекло за собой полное отсутствие заинтересованности вложения личных трудозатрат в общее делопроизводство)

На сегодня в России широкое применение имеют следующие приемы мотивации:

- материальное стимулирование (оплата по труду, система премирования, денежное стимулирование за разработку новых технологий);
- социально-натуральное поощрение(предоставление льготных кредитов, оплаты товара со скидкой 50%)
- моральное поощрение(объявление благодарности; награждение почетной грамотой; представление к званию «лучший работник года»)
- социальное поощрение(повышение квалификации за счет предприятия, оплата транспортных расходов)
- дополнительное поощрение за достижения в труде (разовые выплаты по итогам года)

Российская модель относительно других систем мотивации, которые нашли успешное применение в мире, считается максимально упрощенной.

Главный недостаток российской модели стимулирования – это отсутствие прямой связи между ростом производственного процесса и заинтересованностью наёмных рабочих. Эти два вектора в российской системе рассматриваются в разных плоскостях и не оказывают прямого влияния друг на друга.

Апробации зарубежных систем управления персонала в РФ представляют собой большую сложность из-за ряда ключевых факторов:

- отличие российского менталитета от зарубежного
- различие конечных целей управленцев компании
- неготовность компаний переходить на гибкую оплату труда
- консервативность в подходах к мотивации труда

Российская система мотивации в целом находится на очень низком уровне своего развития. Большинство компаний чаще заботятся о выработке производственного потенциала, нежели о методах стимулирования рабочей силы, которая является неотъемлемой часть эффективного бизнес процесса. В свою очередь, грамотно выстроенная система мотивации персонала будет способствовать повышению производительности и эффективности труда, созданию благотворного корпоративного климата в компании и как результат укреплять конкурентоспособность компании в целом.

Использованные источники:

1. Божченко Ж. Мотивация и материальное стимулирование работников / Ж. Божченко // Ежемесячный научно-практический журнал «Нормирование и оплата труда». 2012. № 7. С. 29–31.

2. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник для вузов / И. Н. Герчикова. М.:

Изд-во Юнити-Дана. 2012. 511 с.
3. Дульзон С. В. Зарубежный опыт прогнозирования формирования и использования трудовых ресурсов / С. В. Дульзон // Ежеме-сячный научно-практический журнал «Нормирование и оплата труда». 2012. № 10. С. 10–12.
4. Кувшинов А. И. Теоретические основы мотивации труда работников А. И. Кувшинов // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2012. № 6 (38). С. 213–216.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента: пер с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 2005. 475 с.
6. Савченко Е. Мотивация труда / Е. Савченко // АПК: Эко-номика, управление. 2008. № 1. С. 11.

УДК 657

Косякова А.С.
студент
Мордовский гуманитарный институт
Шукшина Ю.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента и экономики образования
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический институт имени М. Е. Евсевьева»
Россия

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ БАЛАНСА КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье представлены результаты практического исследования структуры баланса казенного учреждения.

Ключевые слова: баланс казенного учреждения, актив, пассив, финансовые активы, нефинансовые активы, обязательства, вертикальный анализ.

Kosjakova A.S.
student, Mordovian Institute of Humanities, Russia.
Scientific adviser:
Shukshina Yu. A., Cand. of Econ. Sci.,
Ass. Prof. of Management and Economics of Education,
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev, Russia.

ANALYSIS OF BALANCE PUBLIC INSTITUTIONS

The article presents the results of empirical research institutions treasury balance sheet structure.

Keywords: balance of public institutions, assets, liabilities, financial assets, non-financial assets, liabilities, vertical analysis.

Информативность отчетности общественного сектора (казенных, бюджетных и автономных учреждений) отличается от отчетности коммерческих организаций, об этом свидетельствует ряд исследований в

этой области [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]. В данной статье представим результаты исследования, посвященного анализу показателей баланса казенного учреждения, на примере МКУ «Финансовое управление» Ромодановского муниципального района Республики Мордовия.

Финансовое управление составляет баланс по форме 503130. В первую очередь, необходимо акцентировать внимание на изменениях в имуществе учреждения (итог актива баланса): так на начало 2015 года величина активов составляла 44920,42 руб., за год произошло существенное их увеличение (почти в 10 раз) и, на начало 2016 года, величина контролируемых ресурсов составила 437895,08 руб. Активы учреждения, являющегося финансовым управлением, включают как нефинансовые активы, так и финансовые, что подтверждает принадлежность управления к общественному сектору; соотношение по структуре активов на начало 2016 года представлено на рисунке 1.

Рисунок 1 – Структура актива баланса МКУ «Финансовое управление» на начало 2016 года

Формирование активной части баланса за счет нефинансовых активов (в нашем случае на 99,757%) является одной из характеристик отчетности общественного сектора. Отметим, что на начало 2015 года в структуре активов имелось такое же соотношение: 97,993% и 2% соответственно. По определению нефинансовые активы включают объекты, находящиеся в собственности или пользовании и приносящие экономическую выгоду. В соответствии с действующим бюджетным законодательством выделяют следующие основные категории нефинансовых активов, представленные на рисунке 2.

Рисунок 2 – Структура нефинансовых активов

В балансе МКУ «Финансовое управление» НФА представлены основными средствами (стр. 030) и материальными запасами (стр. 080), анализ их структуры на начало 2016 года дан на рисунке 3.

Рисунок 3 – Анализ структуры НФА МКУ «Финансовое управление» на начало 2016 года

В структуре НФА на начало 2016 года преобладали основные средства (84%), что соответствует тенденции предыдущего периода (на начало 2015 года доля основных средств составляла наибольшую величину – 66%). Отметим, что основные средства управления сформированы за счет иного движимого имущества (код 010130000). Финансовые активы управления представлены расчетами по выданным авансам и расчетами по платежам в бюджеты.

Пассив баланса финансового управления представлен обязательствами и финансовым результатом. Обязательства характеризуют величину кредиторской задолженности, которая образовалась при исполнении бюджета за отчетный период. Формирование обязательств финансового управления на начало 2016 года происходило за счет таких составляющих как расчеты по принятым обязательствам (строка 490), расчеты по платежам в бюджеты (строка 510) и прочие расчеты с кредиторами (строка 530). Структура обязательств представлена на рисунке 4. На начало 2015 года

соотношение между расчетами было следующее: 52,83%:46,97%:0,20%.

Рисунок 4 – Структура обязательств МКУ «Финансовое управление» на начало 2016 года

Последний 4 раздел пассива баланса характеризует финансовый результат, его динамика представлена на рисунке 5.

Рисунок 5 – Динамика финансового результата МКУ «Финансовое управление»

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что публикуемая отчетность государственного сектора имеет свои особенности, обусловленные «отраслевой» принадлежностью.

Использованные источники:

1. Гринина Ю.М. Анализ структуры и динамики активов учреждения // В сборнике: Современный мир: проблемы и перспективы развития материалы международной студенческой научно-практической конференции. 2016. С. 171-179. URL: http://elibrary.ru/item.asp?id=27324168

2. Косякова А.С. Анализ структуры бюджета муниципального района (на примере Ромодановского муниципального района Республики Мордовия) // В сборнике: Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе. материалы IX ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной) с международным участием : в 2 ч.. 2016. С. 428-434. URL: http://elibrary.ru/item.asp?id=27473038

3. Курова С.С., Проказова Ю.Н. Оценка эффективности использования средств на финансирование деятельности учреждения // Экономика и социум. 2016. № 10 (29). С. 322-330.

4. Ромоданова О.А., Гареев В.В. Анализ состава, структуры и динамики активов учреждения // Экономика и социум. 2016. № 10 (29). С. 515-519.
5. Рубан Н.А., Шукшина Ю.А. Принятие управленческих решений на основе анализа бухгалтерской отчетности государственного (муниципального) учреждения // Мир науки и образования. 2016. № 1 (5). С. 9. URL: http://elibrary.ru/item.asp?id=25609781
6. Шукшина Ю.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 12-1 (12). С. 28.
7. Шукшина Ю.А. Информативность отдельных форм бухгалтерской отчетности государственного (муниципального) учреждения // Мир науки и образования. 2015. № 4. С. 28. URL: http://elibrary.ru/item.asp?id=25013575
8. Шукшина Ю.А. Информативность пояснительной записки к балансу учреждения // Мир науки и образования. 2016. № 1 (5). С. 11. URL: http://elibrary.ru/item.asp?id=25609783

УДК 332.83

Кочарян М.А.
студент гр. 16 эк(м)-ИРЭР
направление подготовки «Экономика»
Гребнев Г. Д., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье анализируется гражданское строительство в Оренбургской области, изучены его особенности. Проведено исследование показателей, которые характеризуют гражданское строительство в области. Показано современное состояние данной отрасли в Оренбургской области и приведены перспективы в развитии.

Ключевые слова: строительство, отрасли, основные показатели, компании, инвестиции.

Kocharyan M .A.., student gr. 16 eq (m) -IRER
Direction of preparation "Economy"
FGBOU "Orenburg State University», Russia, Orenburg
Scientific adviser: Grebnev G.D., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of "Accounting, Analysis and Audit"
FGBOU "Orenburg State University», Russia, Orenburg

ANALYSIS OF CIVIL ENGINEERING AT THE ORENBURG REGION

Review: The article analyzes the civil construction in the Orenburg region, studied its characteristics. The study of indicators that characterize the civil

construction in the area. The modern state of the industry in the Orenburg region and given the prospects for development. Keywords: construction, industry, key indicators of the company, investment.

Самым крупным из отраслей в народном хозяйстве является строительство. Данная отрасль обеспечивает расширенное воспроизводство производственных мощностей и основных фондов для всех других отраслей. Результат или продукт в строительстве - это здания и сооружения различного предназначения.

Строительством обслуживается около 100 отраслей в экономике, при этом используется 40 % продукции промышленности строительных материалов, 18% металлопроката, 50% пиломатериалов, более 10 % продукции машиностроения [2].

Строительный комплекс Оренбургской области состоит из совокупности подрядных ему организаций, а так же включает предприятия промышленности строительных материалов, механизмы, транспортную развязку и сам транспорт, а так же проектные и научно-исследовательские институты, лизинговые фирмы, учебные заведения и другие предприятия и организации, которые имеют разные формы собственности.

Развитие и функционирование строительной отрасли последнее десятилетие характеризовалось и кризисными явлениями, и ее максимальным подъемом. На текущий момент можно говорить о таких тенденциях в строительной отрасли, как значительно ускорение темпов роста строительства, внедрение инновационных передовых технологий и широкое использование новых наукоемких ресурсов. Но также существует и ряд актуальных проблем, среди которых можно выделить слабое техническое регулирование, недостаток инвестиций и ограниченности высококачественных отечественных строительных материалов.

Все сооружения делятся на основные виды, такие как гражданские и промышленные. Гражданское строительство на современном этапе развития экономики является одним из развивающихся сфер в отрасли строительства. К гражданскому строительству относят не только жилые дома, а так же относят общественные здания и сооружения, с помощью которых происходит обслуживание населения, их образование, оздоровление, развитие науки, обеспечение комфортабельного существования и для других, аналогичных целей. К гражданским объектам относятся жилые здания, которые служат для проживания людей, общественные сооружения, используемые для других потребностей, но не связанные с производством.

Сегодня гражданское строительство жилых и общественных зданий более распространено, чем промышленное. Среди объектов для жилья можно выделить традиционные многоэтажные дома, коттеджи, загородные дома, таунхаусы, квартиры, а также дома гостиничного типа, интернаты и общежития.

Перечень общественных зданий довольно широк, так как их основная цель – удовлетворение очень многих потребностей. К ним относятся все

воспитательные и учебные учреждения, начиная от яслей и заканчивая университетами, научные, лечебные, коммунальные учреждения. Зрелищные сооружения также входят в этот перечень: кинотеатры, стадионы, театры, бассейны, а также торговые и торгово-развлекательные центры.

Основная особенность гражданского строительства - комплексный подход. Обычно при планировании застройки жилого квартала предусматривается и возведение общественных зданий – школ, больниц, торговых центров и других объектов. После завершения работ проводится облагораживание территорий – их озеленение, устройство тротуаров и дорог [3].

При возведении применяются новые технологии, современные строительные и отделочные материалы. Они должны гарантировать не только долгий срок службы сооружений, а и быть безопасными для человека. Еще одна важная особенность заключается в том, что при строительстве обязательно необходимо учитывать потребности посетителей этих сооружений или жителей домов. Это означает, что объекты должны очень грамотно проектироваться, чтобы обеспечить достойный уровень комфорта, ведь все они служат для улучшения условий быта и жизни населения, организации досуга и качественного обслуживания. Также среди особенностей, характерных для гражданского строительства можно выделить его устойчивую связь со всеми отраслями экономики, устойчивый потребительский спрос, длительный срок окупаемости привлеченных инвестиций, гибкость и очень высокую конкурентоспособность.

Существенное влияние на развитие отрасли гражданского строительства оказывают принятые строительными организациями и предъявляемые к строительной продукции международные стандарты качества, технологичность построек. Необходимо отметить, что производительность строительной отрасли обеспечивает производительность и других отраслей экономики. Именно поэтому именно отрасли гражданского строительства отводится ведущая роль на мировом рынке [4].

Необходимым элементом является непосредственное изучение показателей в конкретном регионе. Среди основных показателей, которые характеризуют строительную отрасль можно отметить объем строительных работ, среднесписочная численность работников в строительстве, финансовый результат деятельности строительных компаний. Чтобы установить взаимосвязь показателей, характеризующих данную сферу, выявить особенности данного направления, необходимо рассмотреть динамику этих показателей.

Таблица 1 - Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в Оренбургской области 2005-2015 года

Годы	Миллионов рублей (в фактически действовавших ценах)	В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2005	13184,2	109,1
2006	17320,2	106,2
2007	24640,3	120,5
2008	34507,1	116,3
2009	25826,3	71,8
2010	31409,1	110
2011	35025,4	101,9
2012	41873,5	115,8
2013	41456,1	94,2
2014	47597,4	109,5
2015	46314,4	93,1

«Строительство» – это строительные работы, выполненные организациями собственными силами на основании договоров и (или) контрактов, заключаемых с заказчиками. В стоимость этих работ включаются работы по строительству новых объектов, капитальному и текущему ремонту, реконструкции, модернизации жилых и нежилых зданий и инженерных сооружений.

Объем работ по виду деятельности «Строительство» принял наименьший объем (в фактических ценах) в 2005 году, далее показатель постепенно увеличивался до 2009 года и свой максимум принял в 2014 году. Самый наибольший прирост был в 2007 году.

Таблица 2 – Число действующих строительных организаций по формам собственности в Оренбургской области

	2000	2005	2010	2012	2013	2014
	Число строительных организаций -всего					
Всего	1520	1386	2230	2501	2564	2756
в том числе по формам собственности:						
государственная	7	7	2	3	3	1
муниципальная	5	8	7	7	5	3
частная	1304	1337	2211	2486	2538	2750
смешанная российская	197	25	7	1	9	2
прочие	7	9	3	4	9	-
	из них малые предприятия					

Всего	1359	1313	2172	2453	2514	2715
в том числе по формам собственности:						
частная	1228	1293	2168	2453	2501	2715
смешанная российская	126	12	4	-	8	-
прочие	5	8	-	-	5	-

К строительным организациям относятся все общестроительные и специализированные организации, включая ремонтно-строительные организации, тресты (управления) механизации и домостроительные комбинаты, буровые организации, осуществляющие работы, связанные со строительством разведочных скважин на нефть и газ, и другие организации.

В число строительных организаций включаются юридические лица всех форм собственности, филиалы, структурные подразделения, субъекты малого предпринимательства, выполняющие работы по договорам строительного подряда и (или) государственным контрактам, заключаемым с заказчиками.

По состоянию на 1 января 2015 года в области функционировало 2,8 тысячи строительных организаций, из них 98,5% – малые организации (включая микропредприятия). Ими обеспечивались работы по строительству новых объектов, капитальному и текущему ремонту, реконструкции, модернизации жилых и нежилых зданий и инженерных сооружений. Удельный вес частных строительных организаций в 2014 году составил 99,8% от общего количества (в 2013г. – 99,0%). Количество строительных организаций по сравнению с 2013 годом возросло на 7,5%.

Восстановить рост гражданского строительства возможно путем сокращения административных барьеров, а также понизив уровень налогов, что в свою очередь усилит инвестиционную привлекательность отрасли. Также повышению роста может помочь уменьшение процентов по кредитам для финансирования строительства и снижение цен на отечественные строительные материалы, сокращение зависимости от зарубежных поставок.

Рассмотрев структуру строительной отрасли Оренбургской области, можно отметить значительное преобладание частных строительных организаций. Это объясняется тем, что реализуемые задачи частных строительных компаний попадают в сферу государственных интересов, так как определяют политическую стабильность, экономическую и финансовую устойчивость, инвестиционную привлекательность и т.п. Поэтому наблюдается сбалансированное взаимодействие государства с частным бизнесом с целью придания единого направления развития строительной отрасли на взаимовыгодных условиях [5].

Проанализировав основные тенденции рынка гражданского строительства, стоит отметить его рост, несмотря на ситуацию в мире, рынок недвижимости является одним из самых безопасных для вкладов. Подтверждением является неубывающий спрос на недвижимость. Большой

вклад в развитие отрасли гражданского строительства можно ожидать от подготовки крупных мероприятий в Оренбургской области за счет привлечения инвестиций из различных источников.

Использованные источники:

1. Деятельность строительных организаций // Сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: URL: http://www.gks.ru/
2. Косарева Н.Б., Полиди Т. Д., Пузанов А. С., Туманов А. А. Сравнительный анализ потребления и расходов в жилищной сфере. – М.Ж Издательский дом Высшей школы экономики, 2011.
3. Косарева Н. Б., Полиди Т. Д., Пузанов А. С., Туманов А. А. Рынок жилищного строительства в России: современное состояние и перспективы развития // Вопросы экономики, 2013. №3.
4. Сиваев С. Б., Трутнев Э. К. Государственная поддержка жилищного строительства и коммунальной инфраструктуры. 2009 – М.: Дело.
5. Никишина А. Ю., Новицкий В. В., Несмеян В. Г., Бабикова А. В. Анализ состояния и развития гражданского строительства в России // Научный периодический электронный рецензируемый журнал “Sci-article”, 2015. №21.

Кочнева О. П.
старший преподаватель
кафедра менеджмента имени И. П. Поварича
ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»
Россия, г. Кемерово

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПИТАНИЯ В ВУЗЕ КАК УСЛОВИЯ СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ СТУДЕНТОВ

Труд студента очень интенсивен, его «рабочий день» не нормирован (помимо посещения занятий расход ресурсов идет на выполнение домашних заданий, участие в научной, общественной, творческой деятельности, стройотрядовских движениях, подработки и пр., т. е. выражено стремление к самореализации по многим направлениям). Возможность эффективной деятельности человека во многом, если не в определяющей степени, зависит от состояния здоровья. По результатам социологического исследования, проведенного лабораторией социологических исследований (с участием автора) осенью 2016 года среди 998 студентов 1 – 4 курсов Кемеровского государственного университета с использованием метода анкетного опроса, отличным здоровьем (состояние здоровья выяснялось путем самооценки) обладает только примерно каждый девятый студент (11%), хорошим – около половины опрошенных (48%), средним – 33%, плохим – 8%.

Из 59% студентов, перенесших какие-либо заболевания во время обучения в вузе, 20% отметили болезни органов пищеварения, которые по степени распространения стоят на втором месте после инфекционных болезней (32%). И главной причиной перенесенных заболеваний является нерациональное питание (40%) наряду с нерациональным режимом (39%).

Рациональным и сбалансированным, т.е. правильным, посчитали свое

питание 42% респондентов. Почти каждый второй студент указал на то, что питается неправильно, причем 22% отметили полное несоблюдение норм приема пищи. Примерно у каждого одиннадцатого респондента вопрос вызвал затруднение. Подход к питанию сказывается на состоянии органов пищеварения: среди тех респондентов, у кого прием пищи рационален, наличие соответствующих проблем имеют 14%, а среди тех, у кого он неправильный, – 24%.

Можно отметить, что в группе респондентов, осуществляющих заботу о своем здоровье на постоянной основе, большинство опрошенных (61%) назвали свое питание правильным, 33% дали противоположную оценку. В группе же тех, кто вообще не обращает внимания на свое здоровье, таких ответов 21% и 64% соответственно.

Интересен также тот факт, что среди респондентов, оценивших свое здоровье как очень хорошее, 65% отнесли свое питание к рациональному и сбалансированному (нерациональное у 18 %), тогда как среди тех участников опроса, кто оценил свое здоровье как плохое, на правильность питания указали только 22% (на неправильность – 72%). Также замечено, что в группе респондентов, полностью удовлетворенных состоянием своего здоровья, 65% имеют рациональный режим питания, и только 23% не рациональный. У студентов, в той или иной степени не довольных здоровьем, обратная ситуация – правильно питаются только 28% ответивших, не правильно – 66%.

Здоровье зависит и от регулярности приема пищи. Здесь тоже пока не всё гладко: только 41% опрошенных указали, что обычно питаются регулярно, совершенно противоположный ответ дали 19% респондентов. В разные дни происходит по-разному у 40% участников опроса.

Необходимо отметить, что 71% из числа тех, кто отметил регулярность питания, часто задумываются о важности здоровья, а среди нерегулярно питающихся таких студентов заметно меньше – 54%. Также в состав тех респондентов, которые следят за своим питанием, входят 56% полностью удовлетворенных состоянием своего здоровья, а среди тех, кто отметил нерегулярность питания, таких только 28%. В группе регулярно питающихся 69% имеют хорошее здоровье, 26% – среднее и 5% – плохое, а в противоположной группе 46% студентов с хорошим здоровьем, 39% – со средним и 15% – с плохим. Таким образом, ответы студентов подтверждают, что при регулярном питании физическое состояние заметно лучше.

На вопрос о частоте приема пищи в обычные учебные дни почти половина опрошенных (48%) ответили, что принимают пищу не реже трех раз в день, 41% питаются в среднем два раза в день. Питание примерно каждого девятого студента вызывает тревогу – им удается поесть только один раз в день. В последней группе респондентов 50% респондентов с хорошим здоровьем, 35% – со средним и 15% – с плохим. Среди тех, кто принимает пищу два раза в день, 54% опрошенных с хорошим, 37% – со средним и 9% – с плохим здоровьем. В состав тех участников опроса, кто

садится за стол три раза и более, входят 65% студентов, указавших на хорошее здоровье, 29% – на среднее и 6% – на плохое. Можно также отметить взаимосвязь вопросов о частоте приема пищи и удовлетворенности состоянием здоровья: среди тех, кто питается один раз, 60% удовлетворенных здоровьем и 40% неудовлетворенных им, в составе принимающих пищу два раза в день 69% и 31% соответственно, а в числе тех, кто питается три раза в день и более, 76% и 24% соответственно.

Таким образом, студенты, судя по ответам, с большей вероятностью осознают зависимость здоровья от правильности питания, но не всегда имеют возможность использовать эти знания. Учитывая еще и заметную долю респондентов, затруднившихся с оценкой рациональности и сбалансированности питания, можно рассмотреть возможность проведения нескольких просветительских занятий.

Продуктивность студентов падает, если они не успевают поесть в течение учебного дня: 42% чувствуют себя плохо, испытывают голод, недостаток сил (более распространено среди респондентов со средним и плохим здоровьем, не удовлетворенных им, заботящихся о здоровье не только в случае заболеваний), каждый второй отметил, что чувствует себя не очень хорошо, но терпимо (здесь чаще встречаются те, кто имеет хорошее здоровье, удовлетворен им, заботится о здоровье только при заболеваниях или реже). И только 8% респондентов способны сохранить нормальное, бодрое состояние.

Здоровье человека во многом зависит от того, что именно он ест. Для питания в течение учебного дня студенты чаще всего покупают (вопрос предполагал возможность выбора нескольких ответов): хлебобулочное изделие (42%), салат (37 %), мясное блюдо (32%), гарнир (31%), шоколад или другие кондитерские изделия (26%), суп (17%), кашу (8%), рыбное блюдо (5%). 17% не питаются в стенах вуза (здесь есть как респонденты, которые вовсе не питаются, так и действующие «по ситуации»). 14% приносят еду из дома (сюда вошли студенты как употребляющие только продукты, приносимые из дома, так и наряду с этим иногда что-либо приобретающие в вузе). Конечно, ответы студентов были представлены в различных комбинациях, но в целом свидетельствуют не в пользу здорового питания.

Учитывая наличие отработанной практики централизованного производства продуктов питания для школьных столовых, например МАУ «Школьное питание» г. Кемерово [1], было бы вполне рационально рассмотреть возможность аналогичного варианта организации питания в вузах. Ранее мы уже отмечали о необходимости внимания к подобной практике [2], в ходе текущего исследования решили узнать отношение главного объекта управления вуза к перспективе реализации данного проекта, для чего студентам был задан вопрос: «Как бы Вы отнеслись к проекту по внедрению централизованной системы вузовского питания (по аналогии с организацией питания школьников через МАУ «Комбинат

школьного питания»: предполагает централизованную систему производства полуфабрикатов высокой степени готовности, готовой продукции, доставляемые в охлажденном виде в вузовские столовые, формирование сбалансированного меню, контроль качества и цен)?». Мнение студентов относительно данного проекта скорее положительное, за его реализацию выступают больше половины (55%), причем каждый четвертый выразил однозначную поддержку, но почти каждый третий не решился дать конкретный ответ, отметив, что ему нужна более подробная информация. Остальные 15% выразили неодобрение.

Предполагаемое производственное предприятие должно обеспечивать поставку качественного готового питания, продуктов и полуфабрикатов для приготовления блюд непосредственно в вузах, проводить обучение персонала столовых образовательных организаций и контроль качества питания в них. Предлагаемая продукция должна гарантировать высокое качество продукции и услуг в сочетании с доступностью цен, производиться на современном оборудовании. Разработкой рецептур должны заниматься профессиональные диетологи.

Использованные источники:

1. Официальный сайт МАУ «Школьное питание». – URL: http://мау-шп.рф
2. Кочнева О.П. Реорганизация системы питания в вузе как направление повышения социальной защищенности студентов / О.П. Кочнева, Е.А. Морозова // Сборник материалов IV Международной научной конференции «Пищевые инновации и биотехнологии» (27.04.2016). – Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет). – С. 392-394. – URL: http://nu.kemtipp.ru/stories/docs/archiv/028.pdf

УДК 336.1

Кочубей Е.И., к.филос.н.
доцент
кафедра бизнес-процессов и экономической безопасности
Белаш В.Е.
студент 2 курса
факультет инновационного бизнеса и экономики
Академия маркетинга и социально-информационных технологий - ИМСИТ
Россия, г. Краснодар
EI Kochubei, Ph.D.
Associate Professor of
business processes and economic security,
VE Belas, student
2 courses of innovative business and economics facultyMarketing Academy and
social and information technologies - IMSIT
Russia, Krasnodar

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

PROBLEM OF BALANCING REGIONAL BUDGETS

Аннотация: Особую значимость в условиях экономической нестабильности представляет формирование регионального бюджета и обеспечение его сбалансированности. Каждый субъект РФ должен сохранить выполнение возложенных на него функций и полномочий. В статье проведен сравнительный анализ сбалансированности бюджетов субъектов РФ Южного Федерального округа, дана оценка динамики доходов, расходов и дефицита бюджетов, выявлены основные меры государства направленные на сокращение дефицита регионального бюджета.

Ключевые слова: Бюджет, финансы, субъект РФ, федеральный бюджет, доходы, расходы, дефицит, профицит, сбалансированность.

Abstract: The special importance in terms of economic instability is the formation of the regional budget and ensure that it is balanced. Each of the RF subject should maintain the execution of its functions and powers. The article gives a comparative analysis of the balanced budgets of the RF subjects of the Southern Federal District, assessed the dynamics of income, expenditure and budget deficits, the state identified the main measures aimed at reducing the deficit of the regional budget.

Keywords: Budget, Finance, the RF subject, the federal budget, revenues, expenditures, deficit, surplus balance.

Региональные финансы (финансы субъектов Российской Федерации) являются одним из важнейших элементов государственных финансов и в совокупности с муниципальными (местными) финансами образуют

территориальные финансы. Финансы субъектов РФ представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих по поводу формирования, распределения и использования централизованных финансовых ресурсов для решения социально- экономических задач в субъектах РФ. Они включают в себя средства бюджета субъектов РФ, государственные ценные бумаги, принадлежащие органам государственной власти субъекта и другие денежные средства, находящиеся в собственности субъекта.

В широком смысле финансы субъекта Федерации включает также консолидированный бюджет (бюджет субъекта, все муниципальные бюджеты органов местного самоуправления, расположенные на территории данного субъекта). Доходы бюджетов субъектов РФ – это денежные средства, поступающие в безвозмездном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжение органов государственной власти субъектов РФ и формирующиеся за счет налоговых доходов от региональных налогов, федеральных налогов, сборов и налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами.

В процессе исполнения бюджета любого уровня происходит расходование бюджетных средств на решение определенных вопросов. Расходование бюджетных средств отражает экономическую политику субъекта, характеризует эффективность функционирования, как государства, так и субъекта. Под расходами следует понимать выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с Бюджетным Кодексом источниками финансирования дефицита бюджета. Расходы бюджета субъекта РФ формируются таким образом, чтобы обеспечить субъектам выполнение закрепленных за ними полномочий (с учетом установленных нормативов минимальной бюджетной обеспеченности и нормативов затрат на оказание государственных услуг регионального уровня). Рассмотрим динамику доходов бюджета Южного Федерального округа в разрезе субъектов РФ с помощью таблицы 1.

Таблица 1 – Динамика доходов бюджетов субъектов Российской Федерации Южного Федерального округа за 2014-2015 гг.

Субъект РФ	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, млрд. руб.	Темп роста, %
Республика Адыгея	16,1	17,0	0,9	105,59
Республика Калмыкия	10,7	11,3	0,6	105,61
Астраханская область	39,4	38,6	-0,8	97,97
Волгоградская область	95,5	100,3	4,8	105,02
Краснодарский край	232,9	236,8	3,9	101,67
Ростовская область	164,2	170,8	6,6	104,02
Всего	558,8	574,8	16	102,86

По данным таблицы 1, можно сделать вывод, что наибольшие доходы

бюджета субъектов ЮФО наблюдаются по Краснодарскому краю, второе место занимает Ростовская область, а наименьшие доходы бюджета республики Калмыкии.

В 2015 году по сравнению с 2014 доходы бюджета республики Адыгея увеличились на 0,9 млрд. руб. или на 5,59%, республики Калмыкия на 0,6 млрд. руб., что в относительном выражении составляет 5,61 %. Доходы бюджета Астраханской области сократились на 0,8 млрд. руб. или на 2,03 %. В Краснодарском крае наблюдается положительная динамика изменений, абсолютный прирост доходов бюджета составил 3,9 млрд. руб., темп роста составил 1,67 %, в Волгоградской области доходы возросли на 4,8 млрд. руб.или на 5,02 . В Ростовской области по сравнению с другими субъектами наблюдается наибольший прирост доходов регионального бюджета 6,6 млрд. руб. или на 4,02 %. Рассмотрим динамику расходов субъектов РФ ЮФО в таблице 2.

Таблица 2 - Расходы бюджетов субъектов Российской Федерации Южного Федерального округа за 2014-2015 гг.

Субъект РФ	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, млрд. руб.	Темп роста, %
Республика Адыгея	16,9	18,2	1,3	107,69
Республика Калмыкия	11,3	12,4	1,1	109,73
Астраханская область	45,1	42,1	-3	93,34
Волгоградская область	104,2	107,5	3,3	103,16
Краснодарский край	259,8	254,0	-1,2	97,77
Ростовская область	176,5	185,4	8,9	105,04
Всего	613,8	619,6	12,8	102,11

Проанализировав данные таблицы 2, можно сделать вывод, что наибольшие расходы бюджета субъекта ЮФО наблюдаются по Краснодарскому краю, на втором месте Ростовская область, а наименьшие расходы в республике Калмыкия. В 2015 году по сравнению с 2014 расходы бюджета в республике Адыгея увеличились на 1,3 млрд. руб. или на 7,69 %, в республике Калмыкия на 1,1 млрд. руб. или на 9,73 %, , в Волгоградской области расходы увеличились на 3,3 млрд. руб. или на 3,16 %, в Ростовской области расходы регионального бюджета увеличились на 8,9 млрд. руб. или на 5,04 %. В Краснодарском крае наблюдается отрицательная динамика, расходы регионального бюджета уменьшились в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 1,3 млрд. руб. или на 2,23 %, в Астраханской области расходы уменьшились на 3,0 млрд. руб., что в относительном выражении составляет 6,66 %. Рассмотрим сбалансированность бюджетов субъектов РФ ЮФО в таблице 3.

Таблица 3 – Дефицит (профицит) бюджета субъектов Российской Федерации Южного Федерального округа за 2014-2015 гг., млрд. руб.

Субъект РФ	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, (+;-)
Республика Адыгея	-0,8	-1,2	-0,4
Республика Калмыкия	-0,6	-1,1	-0,5
Астраханская область	-5,7	-3,5	2,2
Волгоградская область	-8,7	-7,2	1,5
Краснодарский край	-26,9	-17,2	9,7
Ростовская область	-12,3	-14,6	-2,3
Всего	-54,9	-44,8	10,1

Проанализировав данные таблицы 3, можно сделать вывод, что по всем субъектам РФ ЮФО наблюдается дефицит регионального бюджета. Наибольший дефицит бюджета в Краснодарском крае, на втором месте в Ростовской области. Наименьшая сумма дефицита наблюдается в республике Калмыкия. В 2015году по сравнению с 2014 дефицит (профицит) бюджета в республика Адыгея увеличился на 0,4, млрд. руб., в республике Калмыкия на 0,5 млрд. руб., в Астраханской области уменьшился на 2,2 млрд., руб., в Волгоградской области уменьшился на 1,5 млрд. руб., в Краснодарском крае уменьшились на 9,7млрд. руб., в Ростовской области увеличился на 2,3 млрд. руб. Для сокращения дефицита бюджета существует два основных направления: увеличение доходов или уменьшение объема расходов.

Увеличение доходов может происходить за счет выявления новых источников поступлений или расширению уже действующей базы доходов. При этом нецелесообразно усиливать налоговое бремя, так как снижаются стимулы к труду. Увеличение поступлений в бюджет может происходить за счет роста экономической активности хозяйствующих субъектов и населения.

Сдерживания бюджетных расходов проявляется в сокращении ранее намеченных программ или передвижении их сроков реализации. Основными методами покрытия бюджетного дефицита являются выпуск государственных займов и эмиссия кредитных денег. В целях сбалансированности бюджета, правительство может устанавливать придельные размеры дефицита.

Среди мер по сокращению бюджетного дефицита следует назвать такие меры, которые стимулировали бы приток денежных средств в бюджет, а с другой стороны способствовали сокращению государственных расходов.

Таким образом, сбалансированный бюджет субъекта РФ регулирует многие аспекты жизни региона, с ним связаны практически все процессы экономического развития.

УДК 338.2

Кочубей Е.И., к.ф.н.
доцент
кафедра арт-бизнеса и рекламы
Алиханова П.Р.
магистрант 1 курса
факультет социально-культурной деятельности и туризма
Краснодарский государственный институт культуры
Россия, г. Краснодар
Helena Kochubey, Ph.D.
Associate Professor kafedpy Part-bizneca and peklamy
Alikhanov Pakiza Rufetovna
1 Undergraduate course, Faculty of social and cultural activities and tourism
Kpacnodapcky gocudapctvenny Institute kultupy
Krasnodar city

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ
INNOVATIVE ACTIVITIES SOCIO-CULTURAL SPHERE

Аннотация: *Инновационная деятельность в сфере культуры является достаточно важной и неотъемлемой частью элемента национальной экономики, в которой объектом служат учреждения культуры и сферы их деятельности, подвергающиеся воздействию инновационных процессов с целью удовлетворения потребностей общества в материальной и духовной среде, способствующей формированию и возвышению человеческой личности, а также сохранения и использования культурно-исторического наследия.*

Ключевые слова: *инновация, социально-культурная сфера, инновационная деятельность, инновационные технологии.*

Annotation: *Innovative activity in the sphere of culture is an important and integral part of the national economy in which the objects are used as cultural institutions and spheres of their activities, are exposed to innovative processes in order to meet the needs of society in material and spiritual environment conducive to the formation and exaltation of the human person and the preservation and use of cultural-historical heritage.*

Keywords: *innovation, socio-cultural sphere, innovative activity, innovative technologies.*

Инновационная деятельность разных сфер составляет неотъемлемую часть и одновременно непременное условие развития общества. Инновационная деятельность – это деятельность, целенаправленная на применение и коммерциализацию полученных данных научных исследований и разработок для обновления и расширения номенклатуры и улучшения качества производимой продукции (услуг, товаров), совершенствования технологий их производства с последующим внедрением

и эффективной реализацией на зарубежных и внутренних рынках[1].

Инновация – это чаще всего или всегда нововведение, целенаправленное изменение, которое вносит в социально-культурную сферу введение новых устойчивых элементов. Это всегда выход за пределы популярного и общепринятого в общественной практике искусства, досуга, образования. Инновации означают результат научно-технического прогресса, который в современных условиях считается способом непрерывного совершенствования всех сторон общества и демонстрирует собой процесс взаимосвязанного поступательного развития, развития и образования науки, производства и техники. Совершенствования в сфере гуманитарных технологий, позволяющих формировать расширяющееся пространство человеческих отношений, актуализировать степень инновирования области обслуживания, включая социально-культурные услуги.

Инновационные процессы в сфере культуры считаются довольно важными и неотделимыми частями национальной экономики, в которой объектом являются учреждения культуры и сферы их деятельности, подвергающиеся воздействию инновационных процессов с целью удовлетворения потребностей общества в материальной и духовной среде, способствующей формированию и возвышению человеческой личности, а также сохранения и использования культурно-исторического наследия.

Отличительная черта культуры заключается в том, что важные результаты культурной деятельности формируются в отложенном по времени социальном эффекте и проявляются в повышение интеллектуального потенциала, изменении ценностных ориентиров и норм поведения индивидуумов, что в конечном итоге приводит к изменениям в основах функционирования общества[2].

К социально-культурной отрасли необходим особый подход, так как нужно учитывать специфику труда работников культуры, образования, искусства, здравоохранения, динамику развития социально-культурных процессов.

Инновационные методики в социально-культурной сфере имеют ряд особенностей. К ним относятся:

– инновационные методики социально-культурной деятельности показывают итоги коллективного творчества;

– использование инноваций в социально-культурных методиках не приносит быстрого результата, не всегда имеет ярко выраженный конкретный характер;

– использование инноваций в социально-культурных методиках определено внешней средой и потребностью внутренних изменений;

– инновации социально-культурных методик имеют широкую сферу применения.

Инновационные процессы организаций социально-культурной

отрасли, прежде всего, направлены на совершенствования качества социально-культурного обслуживания населения, на увеличение ассортимента предоставляемых социально-культурных услуг, на улучшение условий труда работников, усовершенствование организации труда.

Основу инновационных технологий неизменно формирует наличие конкретной организационной, творческой, социально-психологической проблемы, проблемной ситуации, что является необходимой предпосылкой для применения нестандартного, инновационного решения. Кроме того, конструктивные инновационные инициативы и технологии в сфере культуры, досуга, быта способствуют самоорганизации, кристаллизации и тесному взаимодействию заинтересованных субъектов социально-культурной деятельности – общественных, муниципальных структур, всего населения[3].

Нововведения в социально-культурной сфере осуществляются особенно трудно, поскольку сложно определить их конкретные параметры и конкретное состояние их реализации.

Использованные источники:

1. Емельянова О.Б. Инновации на предприятиях социально-культурной сферы // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 11-3. – С. 470-471; URL: https://www.expeducation.ru/ru/article/view?id=8476 (дата обращения: 21.12.2016).
2. Балтрушевич Т.Г. Оценка эффективности инноваций: "старые" и "новые" проблемы (Экономика и математические методы) / Т. Г. Балтрушевич, В. Н. Лившиц. М.Д992.-Т.28.- Вып.1.-С.48-60.
3. Халапсин Д.С.Инновационный менеджмент в сфере культуры (из опыта Мариинского театра). Сборник научных статей «Россия на пути выхода из экономического кризиса». СПб.: Институт бизнеса и права, 2010.

УДК 338.512

Кравцив К.С.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Гурнович Т.Г., доктор экономических наук
профессор ВАК
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ЗАО ОПХ «АНАПА»

Аннотация: В данной статье рассматриваются методы снижения себестоимости продукции на примере ЗАО ОПХ «Анапа». Производится расчет затрат на приобретение дополнительного оборудования, а также расчет экономической эффективности предложенного проекта.

Ключевые слова: себестоимость, инвестиции, экономическая эффективность, затраты, рентабельность, ставка дисконта.

DECREASE OF THE COST OF CROP PRODUCTION IN THE CJSC EPF "ANAPA"

Abstract: This article discusses methods to reduce the cost of production on the example of CJSC EPF "Anapa". It calculates the cost of purchasing additional equipment, as well as the calculation of the cost-effectiveness of the proposed project.

Key words:costs, investments, economic efficiency, costs, profitability, discount rate.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.[4,с.117]

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.[6,с.446]

На наш взгляд целесообразно приобрести мельничное оборудование «МВС» от производителя ОАО «Мельинвест» в собственность, чтобы повысить эффективность деятельности организации, при этом увеличив прибыль от реализации конечной продукции производства зерновых.

Планируемое к установке оборудование позволит выпускать муку высокого качества, являющуюся потенциальным сырьем для производства макаронных изделий. Мельница оснащена серийно выпускаемым оборудованием, традиционно поставляемым на промышленные мукомольные заводы. Оптимальный набор технологического оборудования размольного и зерноочистительного отделений позволяет получать стабильный выход муки высокого качества. Предусмотрено трехэтапное увлажнение и отлёживание зерна. Линия формирования сортов муки позволяет оперативно, без остановки мельницы, переходить на выпуск требуемого сорта (сортов) муки. В мельнице предусмотрено применение фильтров типа РЦИЭ с замкнутым циклом воздуха, что позволяет экономить расходы на отопление помещения в зимний период времени. Наглядно техническая характеристика выбранного оборудования представлена в

таблице 17.

Максимальная производительность завода составит до 1 т./ч., суммарная мощность двигателей 180 кВт. Объем здания составит 2587 м^3. Для функционирования здания на полную мощность необходим обслуживающий персонал в количестве 4 чел.

На предприятии имеются все необходимые помещения и коммуникации для реализации проекта: газ, вода, электроэнергия.

Информация о стоимости оборудования, предлагаемого к внедрению в ЗАО ОПХ «АНАПА» отражена в таблице 1

Таблица 1– Затраты по приобретению, монтажу и организации работы мельницы МВС

Показатель	Затраты, тыс. руб.
Стоимость завода МВС-4М	29000
Стоимость доставки	1950
Стоимость монтажа	3800
Стоимость обучения персонала	250
ИТОГО	35000

Показатели эффективности внедрения переработки зерна с помощью мельничного оборудования МВС в ЗАО ОПХ «АНАПА» сведены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели экономической эффективности приобретения мельничного оборудования МВС

Показатель	Значение показателя
1	2
Инвестиции, тыс. руб.	35000
Ставка дисконта принятая в проекте, %	8
Чистая текущая стоимость проекта, тыс. руб.	43096
Индекс рентабельности инвестиций	2,2
Внутренняя норма доходности	56,8
Дисконтированный срок окупаемости, лет	2,3

Внутренняя норма доходности показывает процент дисконтирования, при котором предприятие не будет получать ни прибыль, ни убыток. Проект окупится за 2,3 года, что является нормальным для сельскохозяйственного предприятия.

Экономические расчеты подтвердили, что затраты на внедрение предлагаемого оборудования обоснованы, так как в результате их внедрения предприятие увеличит объем оказываемых услуг, прибыль и снизит себестоимость продукции.

Использованные источники:

1. «Экономика перерабатывающего предприятия» К.А.Раицкий, М. 2011г.

2. «Экономика предприятия», под общ.ред. И.М.Бабук. Мн: УП «НВЦ Минфина», 2011г.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. «Теория экономического анализа». М.,"Финансы и статистика", 2010г.
4. Безруких П.С. Учет и калькулирование себестоимости продукции. М.:Финансы, 2012г.-117с.
5. Экономика предприятия. Под ред. А.С. Пелих – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013 г. – 325 с.
6. Экономика, организация и планирование промышленного производства: Учеб.пособие для вузов/ Н. А. Лисицын, Ф. П. Висюлин, В. И. Выборнов и др.; Под общ. ред. Н. А. Лисицына. - 2-е изд. перераб. и доп. - Мн.: Выш. шк., 2012. - 446с.

УДК 336.6

Кравцив К.С.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Гурнович Т.Г., доктор экономических наук
профессор ВАК
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗАО ОПХ «АНАПА»

Аннотация: В данной статье проводится анализ финансового состояния организации на примере ЗАО ОПХ «Анапа». Рассматриваются такие показатели как ликвидность, дебиторская задолженность, платежеспособность, рентабельность, доля оборотных активов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономическое развитие, экономические показатели, ликвидность.

ANALYSIS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ORGANIZATION

Abstract: This article analyzes the financial condition of the organization on the example of CJSC EPF "Anapa". Examines such indicators as liquidity, receivables solvency, profitability, percentage of current assets.

Key words: financial stability, economic development, economic performance, liquidity.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Такой анализ может выполнить как любой внешний аналитик, так и управленческий персонал данного предприятия, поскольку базой анализа является на общедоступная информация.

Основной целью анализа финансово-хозяйственной деятельности

предприятия является объективная оценка использования финансовых ресурсов, выявление проблем, укрепление финансового положения и повышение платежеспособности организации.

Одним из важнейших показателей, характеризующих положение дел в организации, является его платёжеспособность, которую мы определим с помощью таблицы 1.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие ликвидность и платёжеспособность ЗАО ОПХ «Анапа» на конец года

Показатель	Нормативное значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение 2015г.к2014г., (+,-)
1	2	3	4	5	6
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.		798	522	13505	12707
Дебиторская задолженность, тыс.руб		13603	11972	9732	-3871
Оборотные активы, тыс. руб.		153258	173635	212856	59598
Внеоборотные активы, тыс. руб.		201209	212707	247577	46368
Собственный капитал, тыс. руб.		7790	8303	10269	2479
Текущие обязательства, тыс. руб.		346677	354039	29461	-317216
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 - 0,3	0,002	0,001	0,458	0,456
1	2	3	4	5	6
Коэффициент "критической оценки"	0,7 - 1,0	0,042	0,035	0,789	0,747
Коэффициент текущей ликвидности	> 2,0	0,442	0,490	7,225	6,783
Доля оборотных средств в активах	≥ 0,5	0,432	0,449	0,462	0,030
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥ 0,1	-1,262	-1,177	-1,115	0,147
Коэффициент текущей платёжной готовности		-0,024	0,031	465,690	465,713

Коэффициент достаточности денежных средств		1,617	2,825	22,946	21,329
Коэффициент чистой выручки		0,766	1,403	1,577	0,811

Опираясь на данные этой таблицы, можно сказать, что в 2013 и 2014 г. по коэффициенту абсолютной ликвидности предприятие было совершенно неплатёжеспособным, т. к. текущие обязательства во много раз превышали объёмы денежных средств. В 2015 году ситуация резко изменилась: объём денежных средств вырос на 12707 тыс. руб. (скорее всего за счёт погашения части дебиторской задолженности), а текущие обязательства уменьшились, в результате чего предприятие стало абсолютно платёжеспособным, т. к. коэффициент абсолютной ликвидности в 2 раза превысил максимальное значение норматива. Это говорит о высокой доле неработающих активов в виде денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Коэффициент «критической» оценки говорит о способности предприятия в случае необходимости моментально погасить свои краткосрочные обязательства за счёт денежных средств и дебиторской задолженности. В 2013 и 2014 г. этот показатель был меньше нормативного, а в 2015 году принял среднее значение по нормативу по указанным выше причинам.

Судя по коэффициенту текущей ликвидности, в 2013 и 2014 г. предприятие было не способно погасить свои текущие обязательства за счёт оборотных средств, а в 2015 году положение резко улучшилось вследствие значительного роста стоимости оборотных активов и сокращения текущих обязательств. Однако превышение этого показателя над нормативным может свидетельствовать о замедлении скорости оборачиваемости активов, что не является положительным.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение в течение трёх исследуемых лет, что говорит об очень маленькой доле собственных оборотных средств в общей стоимости оборотных активов. Несмотря на это, можно наблюдать тенденцию постепенного роста данного показателя.

Для поддержания финансовой устойчивости необходим рост не только абсолютной массы прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или операционных издержек, т.е. рентабельности. Для того, чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как эффективно распределять финансы, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные и заемные средства. Следует знать и такие понятия рыночной экономики как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона

безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также методику их анализа.[3,с.184]

Можно сделать вывод о том, что решающим условием увеличения финансовой устойчивости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции, различные затраты на производство, тем самым и увеличить финансовую устойчивость предприятия.

Использованные источники:

1. Базелер У., Сабов 3., Хайнрих Й., Кох В. ч.1. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь. — СПб: Издательство «Питер»,2000. — ЗОЛд — (Серия «Базовый курс») - 2010 год
2. Берзинь И. Э. Экономика фирмы. - М.: Институт международного права и экономики. 2011. - 253с.
3. Семенов В. М., Баев И. А., Терехова С. А. и др. Экономика предприятия Под рук.акад. МАН ВШ, д-ра экон. наук, проф. Семенова В. М. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2010.- 184с.
4. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 336с.

УДК 330.47

Краз В.А.
студент 1 курса магистратуры
факультет «Экономики и права»
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
Россия, г. Москва

ИНФОРМАЦИЯ И ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Статья посвящена анализу информации и знаний как фактора производства. Оценивается место информации в мировой экономике и экономике России в том числе, а также освещен процесс ее развития как фактора производства в нашей стране. Рассмотрены особенности и влияние знаний и информации на процессы производства. Выделены существенные негативные последствия использования информации в производстве.

Ключевые слова: знания, информация, фактор производства, Россия, ИКТ.

Кто владеет информацией, тот владеет и миром.

В конце XX века, произошел переход от классического капитализма к современной стадии экономики, которую называют экономикой, основанной

на знаниях и информации.

По мере социально-экономического развития потребности людей возрастают и характеризуются все большим разнообразием. В настоящее время все более насущной является потребность в информации, возникающая как у отдельных индивидов, так и у организаций.

Если промышленная революция породила развитие индустриальных технологий и машинизации, которые в разы увеличили производительность труда, то научно-технологическая революция раскрыла информацию и знания как новый фактор производстве, реализующий и преумножающий возможности человеческого разума.

Таким образом, к концу двадцатого столетия достаточно ясно определились некоторые черты, которые стали доминирующими признаками экономики XXI века. Современные достижения в развитии глобальных информационных и коммуникационных технологий привели к формированию глобальной электронной среды для экономической деятельности.

Российский экономист и социолог Владислав Леонидович Иноземцев утверждал, что «Обеспечив в развитых странах высокие стандарты жизни, современное производство вывело на первый план факторы, хотя и известные ранее, но обретающие в новых условиях совершенно иные формы проявления. Главный из них – распространение знаний и информации в качестве непосредственного производственного ресурса».

В XXI веке научно-техническая революция переросла в информационную, которая стала решающим фактором экономического и социального развития современного общества.

Таким образ, отсюда следует, что на данном этапе, пожалуй, самым важным фактором производства, являющимся наиболее актуальным в современном обществе, стали информация и знания.

Информация и знания, отражаясь во всех компонентах системы производительных сил общества, выступают составным элементом абсолютно всех моментов процесса производства. Являясь опосредованным звеном между наукой и производством, они оказывают существенное влияние на развитие многих экономических процессов.

При исследовании информации неизбежно возникает и вопрос о соотношении информации и знания. Знание следует рассматривать как особую форму существования информации. Просто обезличенная информация снижает неопределенность конкретных действий, знание же расширяет общие представления человека об окружающем мире и своей деятельности. Оно всегда социально, т.е отражает достигнутый уровень общественного развития[1,с.119].

В современной экономике информацию можно определить как систему сбора, обработки и систематизации разнообразных знаний человека с целью использования их в различных сферах жизнедеятельности и прежде всего в экономической сфере.

В свою очередь знания представляют собой информацию, которая уже непосредственно готова к продуктивному применению. Оно одновременно является совокупность оформленного опыта, ценностей, контекстуальной информации и экспертного понимания.Таким образом, знания формируются на основании существующей информации, а также в последствие способствуют интегрированию новой.

Многофункциональность информации и знаний обеспечивает одну из ведущих ролей в развитии системы производительных сил современного общества, а также способствует переоценке роли и места материально-вещественных факторов производства. Иначе говоря, благодаря информации, происходит постепенное сокращение материальных и рост информационных источников экономической жизнедеятельности человека.

Так, например, в XXI веке в подавляющем большинстве отраслей промышленности все большая часть стоимости создается на стадии планирования, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, маркетинга и так далее. То есть стадия непосредственного производства в разрезе стоимости полученного товара или услуги составляет лишь малую часть.

Определенную сложность составляет как раз именно формирование экономической ценности информационного блага. Механизм формирования цены на данный фактор производства значительно отличается от других. Если для материальных товаров и многих услуг существует возможность определения цены товара с позиции затрат на его производство, то для информационных продуктов определяющим, как правило, является их полезность, а точнее, тот эффект, которого можно достигнуть при дальнейшем использовании информационных товаров. Иными словамиполезность знаний для покупателя зависит от полезности решений, получаемых при помощи этих знаний.

Как следствие, знания и информация являются основными факторами при формировании добавленной стоимости, которая представляет собой часть стоимости продукта, созданную внутри организации и рассчитываемую как разность между выручкой от продажи произведенной продукции и суммой затрат на товары и услуги, приобретенные для производства этой продукции извне.

Как уже было отмечено, информация и знания, как фактор производства, имеют свои особенности, существенно отличающие их от остальных факторов.Разберем их более подробно.

1. Неистощимость. Как уже было отмечено, материальные ресурсы в процессе производства переносят свою стоимость на товары и услуги, в результате чего после окончания производственного цикла перестают существовать. В свою очередь одним и тем же знанием может пользоваться практически неограниченное количество потребителей. А информация не исчезает, но перестает иметь экономическую ценность из-за потери актуальности или невозможности ее применения.

2. Взаимоотношения со временем. В условиях информационной экономики на первый план кроме качества новых информационных сигналови появляющихся знаний выдвигается скорость. То есть знания и информация как неиссякаемый ресурс всегда будут в наличии у их обладателя, однако рано или поздно встанет вопрос об их актуальности. Иными словами можно говорить о том, что информация обладает свойством ограниченности в определенное время, поэтому от скорости ее получения и использования зависят получаемые выгоды.

Однако, с другой точки зрения, накапливание знаний, пусть уже и не совсем актуальных в данный конкретный момент, помогает сформировать представление и понимание в целом.

3. Дискретность. Знание должно быть неделимым, а информация – полной. Только в этом случае они могут принести действительную полезность в процессе производства. Так, например, если организация приобретает новейший аппарат, нет никакого полезности лишь в части инструкции по его применению, ведь неполное знание о процессе работы едва ли будет иметь смысл в процессе производства.

Рассмотрим небольшую классификацию знаний и информации как экономической категории. Итак, прежде всего знания делятся на частное и общественное благо.

Общественное благо представляет собой благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет. Сюда относят знания, финансируемые в основном за счет государства, в том числе бесплатное среднее образование, бюджетные места в вузах, финансирование фундаментальных научных исследований и т.д.

Частным благом является товар или услуга, которыми пользуются либо один индивид, либо фирма без предоставления другим лицам и фирмам. В свою очередь частное благо включает в себя два вида знаний: формализованное и неформализованное. Формализованные знания – это те, что «переведены» в вербальную форму и, следовательно, стать информацией. Формализованные знания могут передаваться от одного человека другим без непосредственного социального контакта индивидуумов. Неформализованные знания – это знания, не переведенные в вербальную форму, поэтому их нельзя передать без непосредственного контакта носителя такого знания и других индивидуумов. Для передачи неформализованных знаний необходима совместная деятельность.

В производстве, безусловно, основную роль играют именно формальные знания. Они охватывают следующие сектора экономики:

- наука (НИОКР, НИР);
- образование;
- средства массовой информации;
- хранение информации (архивы, библиотеки, информационные сети);

- бизнес (крупные корпорации, малые инновационные предприятия и т.п.).

Рассмотрим развитие информации и знания как фактора производства в России.

В отличие от западных стран, где зарождение информационного общества имело место гораздо раньше, в России вовлечение информации в качестве фактора производства началось только к концу 80-х годов. Неустойчивое состояние экономики, а также ограниченность в информационных и статистических ресурсах заметно тормозили развитие. Однако главной причиной, сдерживающей развитие информационного фактора в России, на мой взгляд, являлась государственная регламентация. Так, например, существовали, как известно, определенные запреты на осуществление экономической деятельности предприятий с иностранным участием. Именно поэтому официальное разрешение производить товары, работы и услуги с использованием заграничных ресурсов и связей с иностранными контрагентами послужило отправной точкой развития информационного общества в России.

Следующим фактором, простимулировавшим развитие информации в сфере производства послужило появление в России в начале 90-х годов сети Интернет. Однако и здесь были свои сложности – к тому моменту в США в он-лайн режиме осуществлять свою работу могли уже миллионы человек, что едва ли было сопоставимо с несколькими тысячами в нашей стране. Несмотря на это, Россия активно в политике признания информации в качестве фактора производства активно опиралась на опыт развитых стран.

В конце концов свою причастность к электронному рынку Россия официально признала в 2000 году, подписав Хартию глобального информационного общества. Следствием этого явилась Федеральная целевая программа (ФЦП) «Электронная Россия 2002-2010 гг». Основной целью программы было развитие бизнеса и информатизация всех сфер общественной жизни.

25 июля 2007 года на заседании Совета безопасности, проходившем под председательством Владимира Путина, была утверждена стратегия развития информационного общества в России. Она устанавливала общие стратегические ориентиры развития до 2015 г. В качестве наиболее важных приоритетов были выделены реализация на практике конституционных прав граждан на доступ к информации, обеспечение равных возможностей для получения базовых услуг связи вне зависимости от территории или региона, где проживают наши граждане, стимулирование дальнейшего распространения и массового применения информационных технологий в социально-экономической сфере.

На данном этапе информация в России как и в других развитых и развивающихся странах, на мой взгляд, является наиболее важным фактором производства.

Безусловно, информационный сектор экономики в России охватывает

сферу создания информации, ее накопления и распространения. Развитие информационного производства происходит как в рамках организаций, специализирующихся на нем (информационные агентства, консалтинговые и исследовательские фирмы), так и в рамках ТНК, которые обладают широкими возможностями эффективно использовать информации и знаний.

Особым направлением использования информации в экономической деятельности страны является обеспечение эффективного функционирования предприятий за счет качественного обращения информации и знаний как внутри организации, так и с внешними субъектами.

Для повышения определенности в отношении спроса и предложения, динамики их изменения, требуется коммерческая информация, представленная маркетинговыми исследованиями, а для уменьшения неопределенности знания о состоянии рынка, направлениях изменения его структуры - конъюнктурная информация.

Также в настоящее время в России предприятия активно используют электронные сети и системы коммуникаций, которые представляют собой элементы неосязаемых активов фирмы, определяющие качество внутрифирменных взаимодействий в области использования информации и знаний.

Кроме того активно используется информационное программирование, которое осуществляется посредством PR-компаний, рекламы, других мероприятий подобного рода. В результате формируются такие активы фирмы, как торговая марка, продуктовые брэнды, ориентированные на восприятие потребителей, репутация фирмы, поддерживающая ее отношения с партнерами, в частности, поставщиками и инвесторами.

Безусловно, эффективное и своевременное использование информации и знаний способствует улучшению обслуживания потребителей, расширению возможностей планирования, ускорению реакции на изменения в экономике.

Несмотря на наличие огромного количества положительных аспектов, использования информации в качестве фактора производства имеет и свои негативные последствия.

Прежде всего, существует проблема усиления социального неравенства по принципу доступа к современным ИКТ. По мере ускорения темпов информационной революции возникает особый вид бедности, называемый информационной бедностью, информационным неравенством или цифровым разрывом. Он существует и между странами, и внутри их, и с развитием новых технологий, как показывает мировой опыт, увеличивается.Для России это чревато внутренними и внешними проблемами, ее менее развитые региона и наименее обеспеченные слои населения все более оттесняются на обочину из-за невозможности полноценного доступа к информации и знанию для достижения большего благосостояния. В связи с тем, что значительная часть общества этих

регионов не ощущает на себе положительного воздействия информационной революции, там появляются негативное отношение ко всему, что с нею связано, и развитие тормозится.

Кроме этого, стране нужны рабочие места, требующие высокой квалификации и большого объема знаний, и которые служат двигателем новой экономики. Такие должности связаны с информационными технологиями или требуют инженерных знаний. При этом увеличивается спрос на высококвалифицированных руководящих работников. И в связи с ростом требований к квалификации рабочей силы, возрастает необходимость в повышении уровня образования. На решение этих проблем направлены сегодняшние действия российского правительства.

Архивы в любой стране являются важнейшей частью государственного информационного ресурса. Архивный фонд РФ включает в себя около 460 миллионов документов. Ежегодно он пополняется на 1,6 миллиона единиц. Ежегодно в РФ создается 10-12 справочников по архивной информации, часть из них имеет электронные версии. В государственных архивах ведется более 400 баз данных. В этой сфере основная проблема в нашей стране состоит в том, что развитие материальной базы архивных учреждений не успевает за современными требованиями.

Кроме того, в последнее время все более распространенными становятся и информационные войны, направленные на создание негативного образа как предприятия, так и страны в целом. Современная информационная война ведётся в условиях свободы СМИ и всех остальных свобод, отсутствия цензуры, а также в условиях абсолютной прозрачности границ для передачи любой информации (Интернет и прочие медиаресурсы).

Так, например, по мнению, известного интернет-портала, если рассматривать проблему в масштабе страны, в настоящее время информационная война против России ведётся в условиях, когда объём информационного продукта США, распространяемого в России, многократно превосходит объём российского информационного продукта, распространяемого в США. Причём большая часть информационного продукта США распространяется в России российскими же средствами — телевидением, киносетями, шоу-бизнесом, СМИ, нашей системой образования, особенно высшего, зарубежными учебниками английского языка и пр.

Так или иначе, несмотря на то, что Россия признается страной готовой к переходу к информационной экономике, существует ряд проблем, без решения которых этот переход невозможно будет осуществить. К числу таких проблем можно отнести: отсутствие высококвалифицированных кадров, малая инновационная активность, утечка человеческого капитала за рубеж, отсутствие полной компьютеризации населения, ограниченный доступ к мировым информационным сетям и т.д.

В заключении отмечу, что, на мой взгляд, обладание информацией - очень важное условие функционирования предприятий в рыночной

экономике. В условиях развивающегося научно-технического прогресса рыночные структуры не могут успешно функционировать, не будучи информированными. Производители и потребители должны обладать надлежащей, полной, доброкачественной информацией.

Рынок информационных товаров и услуг является сегодня самым динамично развивающимся. Информационный бизнес, ставший одним из наиболее прибыльных и перспективных, привлекает все больше и больше фирм. Информационные потребности разных уровней растут быстрыми темпами, что расширяет возможности информационного обмена, ведет к появлению все новых информационных продуктов, стимулирует развитие всех видов информационной деятельности.

Что касается российской экономики, то рынок информации еще только формируется. Перспективы развития информационного рынка в нашей стране во многом зависят от продуманной и взвешенной государственной политики в этой области. Кроме того, именно государство должно обеспечивать производство тех информационных продуктов, которые остаются вне сферы рынка.

Использованные источники:

1. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В. Микроэкономика. Учебно-методический комплекс / Москва, 2009.
2. Иноземцев В.Л. Расколотая цивилизация: Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции Academia : Наука, 1999
3. Фролова Т.А. Экономическая теория: конспект лекций / Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.
4. Григорьев А.В. Методологические вопросы определения стоимости информации в стационарной экономике: монография / Красноярск, 2006
5. https://ria.ru/

УДК 331.214.2

Крайнова С.В.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Ширяева Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Аннотация*: В данной статье рассматривается методика анализа фонда заработной платы, проводится анализ фонда оплаты труда ФНПЦ АО «НПО «Марс», а также выявление резервов оптимального соотношения роста фонда заработной платы и производительности труда на*

предприятии.

Ключевые слова: *заработная плата; производительность труда; фонд заработной платы.*

Abstract: *This article discusses the method of analysis of the wage bill, the analysis of the wage fund FSPC JSC "NPO" Mars ", as well as the identification of reserves to the optimum ratio of the wage bill growth and productivity in the enterprise.*

Keywords: *wages; labor productivity; salary fund.*

Анализ фонда заработной платы проводят аналогично с анализами других видов расходов. Для этого проводят сравнение нормативных значений с плановыми, либо сравнивают значения отчетного периода с базисным. Если деятельность предприятия зависит от сезона, то сравнение необходимо проводить с периодами прошлых лет. Анализ проводится по категориям работающих и по подразделениям. По итогу анализа рассчитываются различные изменения и причины перерасхода или недостачи фонда заработной платы относительно нормативных или плановых значений. В ходе анализе фонда заработной платы широко используются различные показатели. Для того чтобы проанализировать использование и эффективность фонда заработной платы необходимо выполнить следующее.

В первую очередь необходимо оценить уровень фонда заработной платы по категориям работающих. Далее мы анализируем влияние факторов на динамику фонда оплаты труда. Происходит проверка данных об использовании фонда заработной платы. И наконец, необходимо рассчитать, возможна ли экономия средств за счет роста производительности труда и снижения трудоемкости продукции. [1, с. 111]

Приступая к анализу использования фонда заработной платы (ФЗП), сначала необходимо рассчитать абсолютное и относительное отклонение его фактической величины от плановой. Абсолютное отклонение рассчитывается следующим образом: [2, с. 175]

$$\Delta ФЗПабс. = ФЗПотч. — ФЗПбаз, \quad (1)$$

где ΔФЗПабс. – абсолютное отклонение фонда заработной платы;

ФЗПотч. – фонд заработной платы за отчетный период;

ФЗПбаз. – фонд заработной платы за базисный период.

Но абсолютное отклонение не характеризует использования фонда заработной платы, так как этот показатель определяется без учета степени выполнения плана по производству продукции. Необходимо рассчитать относительное отклонение:

$$\Delta ФЗПотн. = ФЗП1 - (ФЗПпост.0 + ФЗПпер.0 \times Iвп), \quad (2)$$

где ΔФЗПотн. – относительное отклонение по фонду заработной платы;

ФЗПпост.0 – постоянная сумма базисного фонда заработной платы;

ФЗПпер.0 – переменная сумма базисного фонда заработной платы;

Iвп – индекс выпуска продукции.

Iвп = ВП1 / ВП0 (3)

Составим таблицу исходных данных для проведения анализа фонда заработной платы Федерального научно-производственного центра акционерного общества "Научно-производственное объединение "Марс" [4].

Таблица 1 – Исходные данные для проведения анализа фонда заработной платы ФНПЦ АО «НПО «Марс»

Показатели	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение (+, -)	Относительное отклонение (%)
Фонд заработной платы, тыс. руб.	767922	737261	-30661	96
В том числе:				
- переменная часть	231388	223494	-7894	96
- постоянная часть	536534	513767	-22767	96
Объем производства продукции, тыс. руб.	2006537	2015673	9136	100,5

Рассчитаем относительное изменение фонда заработной платы, исходя из формулы (2):

ΔФЗПотн. = 737261- (536534 + 231388×1,00455)= -31691,8 тыс. руб.

Таким образом, анализ показал, что фонд заработной платы в 2015 г. уменьшился по отношению к 2014 г. на 4%. Переменная и постоянная части фонда заработной платы также сократились на 4%. Объем производства продукции в 2015 г. возрос на 0,5%, по сравнению с 2014 г. Относительное изменение фонда заработной платы получилось отрицательное, что говорит об относительной экономии использования фонда заработной платы на предприятии.

Способ абсолютных разниц применяется для расчета влияния факторов фонда заработной платы на прирост результативного показателя в мультипликативных и мультипликативно-аддитивных моделях. При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста значения исследуемого фактора на базовую или плановую величину факторов, и на фактическую величину факторов. Расчет с помощью метода абсолютных разниц для фонда заработной платы производится следующим образом.

Построим факторную модель: [2, с. 177]

ΔФЗПчр = (ЧР1 – ЧР0) × Д0 × П0 × ЧЗП0, (4)

ΔФЗПд = ЧР1 × (Д1 – Д0)× П0 × ЧЗП0, (5)

ΔФЗПп = ЧР1 × Д1 × (П1 - П0) × ЧЗП0, (6)

ΔФЗПчзп = ЧР1 × Д1 × П1 × (ЧЗП1 – ЧЗП0), (7)

ΔФЗПобщ. = ΔФЗПчр + ΔФЗПд + ΔФЗПп + ΔФЗПчзп (8)

В таблице 2 представим исходные данные для проведения факторного анализа фонда заработной платы.

Таблица 2 - Исходные данные для проведения факторного анализа фонда заработной платы ФНПЦ АО «НПО «Марс» [4]

Показатели	2014 г.	2015 г.	Изменения (+, -)
Среднегодовая численность работников, чел	1363	1388	25
Количество отработанных дней одним работником за год	215	220	5
Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	8	8	0
Среднечасовая з/п 1 работника, руб.	207,4	216,8	9,4
Фонд заработной платы, руб.	486220264	529616384	43396120

ΔФЗПчр = 25 × 215 × 8 × 207,4 = 8918200 руб.

ΔФЗПд = 1388 × 5 × 8 × 207,4 = 11514848 руб.

ΔФЗПп = 1388 × 220 × 0 × 207,4 = 0 руб.

ΔФЗПчзп = 1388 × 220 × 8 × 9,4 = 22963072 руб.

ΔФЗПобщ. = 8918200 + 11514848 + 0 + 22963072 = 43396120 руб.

Таким образом, изменение фонда заработной платы составило 43396120 руб. На данное изменение оказали влияние такие факторы, как среднегодовая численность работников, количество отработанных дней одним работником за год, средняя продолжительность рабочего дня и среднечасовая заработная плата одного рабочего. Увеличение численность работников на 25 человек привело к увеличению фонда заработной платы на 8918200 руб. Увеличение количества дней, отработанных одним работником на 5 дней привело к увеличению фонда заработной платы на 11514848 руб. Увеличение среднечасовой заработной платы 1 работника на 9,4 руб. привело к увеличению фонда заработной платы на 22963072 руб.

Сравнительному анализу динамики производительности труда и заработной платы на предприятии уделяется большое внимание. В ходе анализа фонда заработной платы также следует установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда. Необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста заработной платы. Если это не соблюдается, то происходит перерасход ФЗП, повышение себестоимости продукции и уменьшение суммы прибыли. [2, с. 178]

Изменение среднего заработка работающих за тот или иной отрезок времени (год, месяц, день, час) характеризуется его индексом (Iзп), который определяется отношением средней зарплаты за отчетный период (СЗ1) к средней зарплате в базисном периоде (СЗ0). Аналогичным образом рассчитывается индекс производительности труда (Iгв): [3, с. 156]

Iзп = СЗ1 / СЗ0 (9)

Iгв = ГВ1 / ГВ0 (10)

Коэффициент опережения (Коп) можно рассчитать следующим образом:

Коп = Iгв / Iзп (11)

Чтобы определения экономию (-Э) или перерасход (+Э) ФЗП в связи с

изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты используют следующую формулу:

±Эфзп = ФЗП1×(Iзп - Iгв) / Iзп (12)

Таблица 3 – Исходные данные для расчета средней заработной платы работников и производительности труда ФНПЦ АО «НПО «Марс» [4]

Показатели	2014 г.	2015 г.	Изменения (+, -)
Фонд заработной платы, тыс. руб.	767922	737261	-30661
Среднегодовая численность работников, чел.	1363	1388	25
Среднегодовая выработка рабочего, тыс. руб.	1472,1	1452,2	-19,9
Среднегодовая з/п рабочего, тыс. руб.	563,4	531,2	-32,2

Рассчитаем индекс роста заработной платы в соответствии с формулой (9).

Iзп = 531,2 / 563,4 = 0,94

Рассчитаем индекс производительности труда в соответствии с формулой (10).

Iгв = 1452,2 / 1472,1 = 0,98

Рассчитаем коэффициент опережения по формуле (11).

Коп = 0,98 / 0,94 = 1,04

Определим сумму экономии (-Э) или перерасхода (+Э) ФЗП в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты, используя формулу (12).

±Эфзп = 737261 × (0,94 – 0,98) / 0,94 = -31372,8 тыс. руб.

Можно сделать вывод, что на предприятии в 2015 г. индекс роста заработной платы не превышает индекс производительности труда, что считается целесообразным. Это говорит об экономии фонда заработной платы на предприятии, которая составляет 31372,8 тыс. руб.

Эффективность использования фонда заработной платы оценивается динамикой показателей объема произведенной продукции, выручки, чистой, реинвестированной прибыли на рубль заработной платы [5, с. 234].

Основными источниками экономии фонда заработной платы на предприятии являются:

- внедрение современных организационных форм производства и труда;
- выполнение плана по труду и эффективное использование численного состава работников;
- повышение производительности труда.

Использованные источники:

1. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебник / Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 576 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий:

учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИП Экоперспектива, 2013. – 536 с.
3. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 14 изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 649 с.
4. Центр раскрытия корпоративной информации ФНПЦ АО «НПО «Марс» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=13400
5. Ширяева Н.В., Сомова А.А. Методика анализа фонда заработной платы на предприятии / Н.В. Ширяева, А.А. Сомова. – В сборнике «Взаимодействие власти, бизнеса и образования в условиях вступления России в ВТО». Материалы III Международной научно-практической конференции. 2013. – С. 231-235

УДК 338.43

Крайнова О.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Товароведение и экспертиза качества»
Палицына Д.С.
студент 4 курса
факультет сервиса
Нижегородский государственный
инженерно-экономический университет
Институт пищевых технологий и дизайна - филиал
Россия, г. Н. Новгород

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ: АКЦЕНТ ДЛЯ ТОВАРОВЕДА

Статья посвящена рассмотрению вопросов управления качеством на примере растительного масла. Отражены проблемы обеспечения качества и безопасности растительных масел в части фальсификации продукции на российском рынке с учетом динамики его развития по конкретной товарной группе. Подробно охарактеризованы виды фальсификации. Отражены экспертные мнения по новым требованиям к показателям качества и безопасности, в т.ч. экспертов Масложирового Союза России.

Ключевые слова: управление качеством, обеспечение качества, безопасность, фальсификация, растительное масло, динамика потребления масел.

Krainova O.S.
Candidate of Economic Science, associate professor
IFTD - branch of the State Educational Institution of Higher Professional Education Nizhny Novgorod State Engineering and Economic University
Nizhny Novgorod, Russia
Palitzina D.S.
Student
IFTD - branch of the NSEEU
Nizhny Novgorod, Russia

TO THE QUESTION ABOUT THE QUALITY CONTROL OF CONSUMER GOODS THE ACCENT FOR THE MERCHANDISER

The article is devoted to consideration of issues of quality management on the example of vegetable oil. Reflects the problem of ensuring the quality and safety of vegetable oils in terms of fraud products on the Russian market, taking into account the dynamics of the market on a particular commodity group. Details of the types of fraud. Reflects expert opinions on new requirements for indicators of quality and safety, including experts in the oil and fat Union of Russia.

Key words: quality management, quality assurance, safety, falsification, vegetable oil, dynamics of consumption of oils.

Вследствие роста производства растительного масла, вызванного увеличением потребления, в т.ч. по доле промышленного потребления, освоением производителями выпуска масел из плодов, орехов и злаков, в мире возникает необходимость постоянной экспертизы растительных масел, включая разработку новых методов испытаний, нахождения путей повышения качества и безопасности данного продукта, предупреждение поступления на российский рынок фальсифицированного растительного масла.

Проблемы обеспечения качества и безопасности растительных масел связаны с наличием разного рода фальсификаций продукции на российском рынке, среди которых: ассортиментная, качественная, количественная и информационная. Охарактеризуем каждую из них с позиции выполнения товароведческих функций.

Ассортиментная фальсификация в части растительных масел существует в следующих видах [2]:

- пересортица - широко распространена, при этом чаще всего растительные масла высокоочищенные подменяют неочищенными и техническими видами масел. В качестве подтверждения отметим, что, к примеру, рапсовое масло в неочищенном виде не может быть использованоя в пищу, потому что в нем присутствуют специфические вещества (гликозинолатами), однако по этим соединениям никто не контролирует качество рапсового масла, и оно непосредственно используется в широко рекламируемых рафинированных растительных маслах неизвестного

происхождения. Определять эти соединения в РФ практически никто не может. В декларациях на рапсовое семя и продукты из него указано, что по этим соединениям продукция декларирована. Также могут подменяться более ценные виды масел: кукурузное, подсолнечное — низкоценными (соевым, хлопковым, рапсовым и др.). Причем в рафинированном виде, когда удалены специфические ароматические и красящие вещества, отличить их друг от друга по органолептическим показателям практически невозможно. Установить их происхождение возможно только по физико-химическим показателям.

Качественная фальсификация растительных масел может осуществляться следующими способами: нарушение технологии производства, нарушение рецептурного состава, нарушение технологии очистки.

Опасность, возникающая в растительном масле, полученном из семян, не прошедших качественную очистку, могут оказаться вредные примеси, придающие маслам горечь, смолянистый привкус. Например, недостаточная очистка семян подсолнечника на примитивных технологических линиях приводит к тому, что не отделяются семена, поврежденные червями, с налетом смолы и т.д. Поэтому получаемые низкокачественные масла часто выдают за качественные или их приходится рафинировать.

Также имеются виды растительных масел (среди них хлопковое, рапсовое, соевое), которые без рафинации употреблять в пищу вообще запрещено, поскольку они содержат различные ядовитые вещества. В хлопковом масле присутствует сильный яд — госсипол, который удаляется только при нейтрализации антраниловой кислотой или высокой термообработкой.

Оливковое высококачественное прованское масло в Россию поступает по высокой цене. Спрос на это масло помимо основных товароведческих характеристик, присущих укрупненной группе, вызван еще и тем, что оно обладает лечебными свойствами. Фальсификация, таким образом, проявляется в том, что многие производители закупают деревянное оливковое масло и разбавляют его подсолнечным, соевым, рапсовым, хлопковым и другими низкокачественными рафинированными растительными маслами.

Оценивая масштаб проблемы фальсификации, обратимся к динамике показателя объема потребления растительного масла в РФ (по оценкам аналитиков «РБК.research» [4] – см. рис. 1).

Рисунок 1 – Динамика потребления растительного масла в 2007 – 2016 годах, тыс.т.,% [4]

Как видно из представленных на рис. 1 данных, в 2014 году объем потребления растительного масла в РФ составил 2,1 млн. тонн, что ниже показателя 2013 года на 16,9%.

При этом наблюдается устойчивая тенденция роста в 2015-2016 гг., так объем потребления растительного масла в России в 2015 году составил 1,88 млн тонн, а в 2016-м – 1,90 млн тонн.

Далее представим результаты оценки структуры потребления растительного масла в РФ (по оценкам аналитиков «РБК.research» [4] – см. рис. 2).

Как видно из данных, представленных на рис. 2, в структуре потребления растительного масла в России можно особо выделить подсолнечное и пальмовое масла. Данные виды обеспечивают более 90% общего внутреннего потребления. Динамика ведущих разновидностей свидетельствует о прогнозном снижении доли пальмового масла на фоне увеличения растительного.

Рисунок 2 – Структура растительного масла по основным видам 2014 и 2016 годах в натуральном выражении, % [4]

Встречается и более грубая фальсификация масел, предназначенных только для технических целей, например, касторовое, подсолнечное нерафинированное 2 сорта и т.п., реализуются как пищевые [1]. За рубежом, и на некоторых маслоэкстракционных заводах широко применяется экстракция растительных масел бензином. При таком способе получения масел в жмыхе жиров и жироподобных веществ, практически не остается, а после прессования обычно остается от 6 до 13%. Масло, полученное экстракцией, обязательно должно быть рафинированным дезодорированным, чтобы не осталось следов бензина. Такое масло обычно используется для получения маргарина или кулинарных жиров, но очень часто его реализуют и в качестве рафинированного дезодорированного масла.

Для удлинения срока хранения в растительные масла вводят антиокислители. Но все производители растительных масел об этих добавках на упаковке не пишут.

Если перед потребителем растительное подсолнечное, кукурузное масло, оливковое с добавлением подсолнечного со сроком хранения более 4 месяцев и на упаковке не указаны добавки антиокислителя (бутилокситолуола, бутилоксианизола), то перед ним - очередной фальсификат.

Для употребления в пищу предназначаются масла только высшего и первого сортов. Если на упаковке написано, что это масло 2-го сорта, то это тоже фальсификат.

Предупреждение поступления на российский рынок

фальсифицированного растительного масла является первоочередной задачей и связано с выполнением требований нормативной документации, регламентирующей качество и безопасность данного вида продукции.

В качестве заключения в рассмотрении проблематики отмечаем, что современные мировые тенденции в области здорового питания нацеливают население на потребление натуральных продуктов, которые максимально приближены к природе и имеют минимальную степень химического и температурного воздействия. Показатели окисления растительных масел в большинстве стран, в том числе США, Евросоюзе, являются показателями качества растительных масел и устанавливаются для каждого вида масел в зависимости от условий произрастания масличных растений и способов последующей переработки.

На международной конференции Малайзийского Совета по продвижению пальмового масла в Куала-Лумпуре в ноябре 2012 г. при обсуждении вопроса проблемы качества и безопасности растительных масел, представитель ГУ НИИ питания РАМН в качестве обоснования завышенных требований привел ссылки на опыт лучших производителей.

Малайзийские специалисты и большинство участников конференции из других стран не согласились с таким подходом, т.к. по показателям качества государственные стандарты должны ориентироваться на большинство производителей, в отличие от стандартов предприятий, в которых можно ориентироваться на лучшие достижения. А для обоснования показателей безопасности необходимо проводить собственные медико-биологические исследования.

Ученые считают научно необоснованным требование к показателю перекисного числа на уровне не более 0,9 ммоль активного кислорода /кг, приведенное в малайзийском стандарте MS 814:2007 «Пальмовое масло. Технические условия».

Для формирования новых требований к показателям качества и безопасности эксперты Масложирового Союза России считают необходимым провести широкие медико-биологические исследования и системную гармонизацию стандартов в области растительных масел и пищевой продукции на их основе [3].

Еще одним этапом обеспечения качества и безопасности подсолнечного и других видов растительного масла является товародвижение от завода – производителя до торгового предприятия и хранение и реализация масла в розничной торговле.

Решение этих проблем является первоочередной задачей для обеспечения конкурентоспособности отечественной пищевой продукции и инновационного развития соответствующих отраслей промышленности.

Использованные источники:

1. Виды пищевых масел растительного происхождения, их польза для организма человека // Violetnotes.com [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://violetnotes.com/?p=5189 (дата обращения: 08.11.2016)

2. Идентификация и фальсификация растительного масла/ Информационный портал «Знай товар». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.znaytovar.ru/new791.html (дата обращения: 08.11.2016)
3. Материалы обзора Масложирового Союза России «Экспертное мнение: перекисное число в растительных маслах». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://mjsr.ru/?p=1705 (дата обращения: 01.11.2016)
4. Пилипенко Т. В., Нилова Л. П., Науменко Н. В., Мехтиев В. С. Актуальные вопросы управления качеством растительных масел с.185- 187. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://m.cyberleninka.ru/article/v/aktualnye-voprosy-upravleniya-kachestvom-rastitelnogo-masla (дата обращения: 26.10.2016)

Криони А.Е.
студент гр. БЭс-143, 3 курс
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
Россия, г. Кемерово
Krioni A.E. student of group BEs-143, 3 course
Scientific director: Ovchinnikova Irina Vasilievna
senior lecturer
Russia, Kemerovo

НАЛОГОВЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ
TAX ACCOUNTING OF VEHICLES

Аннотация: данная статья посвящена налоговому бухгалтерскому учету автотранспортных средств

Ключевые слова: налоговый бухгалтерский учет, затраты, автотранспортные средства, стоимость, гражданская ответственность.

Annotation: this article is devoted to tax accounting of vehicles

Key words: tax accounting, expenses, vehicles, prise, civil responsibility

Покупка транспортного средства, независимо от того, новое оно или бывшее в употреблении, осуществляется по договору купли-продажи. Фирму, в которой выгоднее всего приобрести автомобиль, найдет руководитель предприятия, технические данные оценит водитель. Отражение же покупки автомобиля в учете - задача бухгалтера.

Приобретая автотранспортные средства, организация получает от поставщика счет-фактуру и накладную, подтверждающую количество, стоимость и факт передачи приобретенного имущества, а также техническую документацию.

Приобретаемый организацией автомобиль принимается к бухгалтерскому учету как объект основных средств (п. 5 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н; далее — ПБУ 6/01).

Первоначальная стоимость автомобиля складывается из всей совокупности затрат на приобретение (п. 7 ПБУ 06/01). Такими затратами, например, могут быть:

- сумма, уплаченная в соответствии с договором продавцу;
- сумма, уплаченная за доставку автомобиля в организацию;
- таможенные пошлины;
- вознаграждения посредникам;
- регистрационные сборы и другие расходы, связанные с регистрацией в ГАИ;
- другие затраты, непосредственно связанные с приобретением автомобиля.

В стоимость автомобиля включается стоимость запасного колеса с покрышкой, камерой и ободной лентой, а также комплект инструментов.

Все расходы на приобретение автомобиля учитываются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Проводка, связанная с приобретением автомобиля, будет такой:

Дебет счета 08 субсчет 4 «Приобретение основных средств» Кредит счета 60 — учтены затраты, непосредственно связанные с приобретением автомобиля.

Затем, когда предприятие вводит автомобиль в эксплуатацию, эти расходы списываются в дебет счета 01 «Основные средства». В бухгалтерском учете эта операция отражается следующим образом:

Дебет счета 01 Кредит счета 08 — автомобиль введен в эксплуатацию.

Принятие автомобиля к бухгалтерскому учету осуществляется на основании утвержденного руководителем акта приемки-передачи основных средств, составленного по форме ОС-1. Согласно этим документам в бухгалтерии организации открывается инвентарная карточка на автомобиль по форме ОС-6. Эти формы утверждены постановлением Госкомстата от 21 января 2003 г. № 7.

Сумма НДС, уплаченная при приобретении легкового автомобиля, подлежит налоговому вычету в общеустановленном порядке (ст. 171–172 НК РФ).

Для того чтобы возместить НДС, должны быть выполнены следующие условия:

- автомобиль принят к учету;
- цель приобретения автомобиля связана с осуществлением производственной деятельности или иных операций, облагаемых НДС, или для перепродажи;
- организация получила от продавца счет-фактуру на приобретенный автомобиль, в котором указана сумма налога.

Если автомобиль будет использоваться для осуществления деятельности, которая НДС не облагается, то сумма налога к вычету не принимается, а увеличивает первоначальную стоимость автомобиля (ст. 170 НК РФ). Это может быть в том случае, когда организация:

- освобождена от обязанности плательщика НДС на основании ст. 145 НК РФ;
- операции, осуществляемые налогоплательщиком, не являются объектом обложения НДС на основании ст. 146 НК РФ или не подлежат обложению этим налогом на основании ст. 149 НК РФ;
- реализует свои товары за пределами РФ (ст. 148 НК РФ).

В бухгалтерском учете суммы НДС отражаются следующим образом:

Дебет счета 19 Кредит счета 60 — на основании полученного счета-фактуры учтен НДС по затратам, связанным с приобретением автомобиля;

Дебет счета 68 субсчет «Расчеты по НДС» Кредит счета 19 — сумма НДС предъявлена к налоговому вычету.

Вполне возможно, что организация, которая продала свое основное средство, выставит счет-фактуру, где будет указан НДС, начисленный не на полную стоимость автотранспортного средства, а лишь на часть этой стоимости. Это означает, что у предыдущего владельца данный объект учитывался по стоимости, включающей «входной» НДС.

В таких случаях налогом облагается только разница между ценой реализуемого имущества и его остаточной стоимостью (п. 3 ст. 154 НК РФ). Причем НДС в этом случае рассчитывают так: сначала умножают указанную разницу на 18 %, а затем делят полученный результат на 118 % (п. 4 ст. 164 НК РФ).

Купив новый автомобиль, фирма должна зарегистрировать его в государственной автоинспекции. В противном случае транспортное средство не будет допущено к дорожному движению (ст. 15 Федерального закона от 10 декабря 1995 г. № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения», постановление Правительства РФ от 12 августа 1994 г. № 938 «О государственной регистрации автотранспортных средств и других видов самоходной техники на территории РФ»).

Правила регистрации автомобилей в ГИБДД установлены приказом МВД от 27 января 2003 г. № 59. На нее отводится пять дней после приобретения машины или в течение срока действия регистрационного знака «Транзит». Если предприятие в этот срок не уложится, его могут оштрафовать на сумму от 5000 до 10000 руб. (ст. 19.22 КоАП). Потребовать уплатить штраф в размере от 2000 до 3500 руб. могут и с должностных лиц провинившейся фирмы.

Регистрировать автомобили в ГИБДД нужно по месту нахождения организации. Если же машина приобретена для филиала или представительства, то ее можно поставить на учет по месту нахождения этого подразделения.

Для регистрации собственники транспортных средств обязаны представить документы об уплате платежей за выдачу и замену регистрационных документов, паспортов транспортных средств (подп. «г» п. 35 Правил).

Затраты на регистрацию в ГИБДД включаются организацией в

фактические расходы на приобретение автомобиля (п. 8 ПБУ 06/01) и увеличивают первоначальную стоимость транспортного средства в бухгалтерском учете. Помимо государственной пошлины в первоначальную стоимость следует включать и плату за проведение государственного технического осмотра, уплачиваемую в связи с приобретением автомобиля (письмо Минфина РФ от 5 июля 2006 г. № 03-06-01-04/138).

Поскольку все автомобили подлежат государственной регистрации в ГИБДД, проводку по дебету счета 01 нужно делать после того, как такая регистрация проведена.

В налоговом учете первоначальная стоимость транспортного средства определяется как сумма расходов на его приобретение, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования (п. 1 ст. 257 НК РФ).

По мнению специалистов Минфина РФ, в целях налогообложения расходы по уплате государственной пошлины подлежат включению в первоначальную стоимость автомобиля (письмо Минфина РФ от 15 декабря 2006 г. № 03-03-04/1/831). В результате указанные затраты будут списываться в составе расходов, уменьшающих доходы текущего отчетного (налогового) периода, путем начисления амортизации в порядке, предусмотренном ст. 259 НК РФ.

Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (далее — Федеральный закон № 40-ФЗ) обязывает предприятия, имеющие автотранспорт, страховать риск своей гражданской ответственности.

Застраховать гражданскую ответственность необходимо не позднее, чем **через 5 дней** после того, как организация получит право владения автотранспортным средством (п. 2 ст. 4 Федерального закона № 40-ФЗ). В противном случае автомобиль не допустят к техосмотру, не зарегистрируют в ГИБДД, а организацию оштрафуют на сумму 300 руб. (ст. 12.37 Кодекса об административных правонарушениях РФ). Кроме того, если риск ответственности владельцев транспортных средств не застрахован, то вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потерпевших, они возмещают за свой счет.

Суммы расходов по обязательному и добровольному страхованию автомобиля не учитываются в его первоначальной стоимости (письмо УФНС по г. Москве от 2 марта 2006 г. № 20-12/16322).

Если налогоплательщик ведет учет доходов и расходов методом начисления, то затраты по обязательному страхованию признаются в качестве расхода в том отчетном периоде, в котором были перечислены денежные средства на уплату страховых взносов (п. 6 ст. 272 НК РФ). По условиям договора страхования может быть предусмотрена уплата страхового взноса разовым платежом. Если подобный договор заключен на срок более одного отчетного периода, то расходы на обязательное

страхование признаются равномерно в течение срока действия договора пропорционально количеству календарных дней действия договора в отчетном периоде.

Использованные источники:

1.http://www.plam.ru/bislit/uchet_avtotransporta_i_zatrat_na_ego_soderzhanie_na_predprijatii/p4.php - [Электронный ресурс]
2. Овчинникова И.В., Левина Е.И. “БУХГАЛТЕРСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ”. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль “Бухгалтерский учет, анализ и аудит” / Кемерово, 2016
3. http://www.top-personal.ru/kgbmagazineissue.html?167 – [Электронный ресурс]

УДК 336.717

Крицкий Н.В.
студент магистратуры 3 курса
факультет «МИЭМИС»
Финансы и кредит
Россия, г. Барнаул

ПРИМЕНЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ТАКОГО ИНСТРУМЕНТА КАК РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ

Статья посвящена вопросу применения реструктуризации для снижения просроченной задолженности в кредитном портфеле кредитной организации. Рассмотрены виды реструктуризации и причины возникновения просроченной задолженности. Сделан вывод о возможности применения каждого конкретного вида рассматриваемого инструмента с учетом срока просрочки и ее причины.

Ключевые слова: кредитный портфель, реструктуризация, дебитор, кредитор, рефинансирование.

The article is devoted to the application of the restructuring for reduction of overdue debts in advances portfolio of credit organization. A few kinds of restructuring and reasons of overdue debts incurrence are overviewed. It's been drawn a conclusion about an opportunity of application of every certain type of considered instrument due to overdue period and its reasons.

Key words: advances portfolio, restructuring, debtor, creditor, refunding.

В условиях роста объемов потребительского кредитования в нашей стране, возрос и риск неисполнения дебиторами своих обязательств, обусловленный еще и осложнением экономической ситуации в России вкупе со снижением реальных доходов населения. Поэтому кредитные организации, надеясь больше на свои силы, ищут и разрабатывают свои методики и алгоритмы работы с проблемными заемщиками, чтобы сохранить клиентов приверженцами компании и сократить уровень

просроченной задолженности в своем кредитном портфеле. Одним из таких инструментов может быть реструктуризация в любом из ее проявлений.

Реструктуризация кредита — действия кредитора по изменению условий погашения кредита. Эти действия направлены в первую очередь на облегчение обслуживания долга.

По мнению большинства авторов, наиболее распространенными видами реструктуризации являются:

1. Кредитные каникулы - отсрочка аннуитетного ежемесячного взноса по кредиту, которую может предоставить кредитная организация на некоторое установленное время.

Существует два варианта таких каникул:

- частичная отсрочка платежа (подразумевает составление нового графика взносов (ежемесячных) в пользу погашения кредита). Заемщику предлагают платить только проценты или, что очень редко, сумму основного долга;

- полная отсрочка платежа. Платеж, со всеми его составляющими, будет перенесен.

Невыплаченные суммы могут быть присоединены к оставшимся платежам по условиям старого кредитного договора и графика платежей или добавлены в рамках одного или нескольких аннуитетных платежей, за счет чего срок кредитования увеличится.

2. Пролонгация кредитного договора, то есть продление срока его действия. В каждой конкретной кредитной организации есть максимальное значение данного срока для каждого вида кредитования. Иногда, кредитор может кроме увеличения срока займа уменьшить и процентную ставку по нему.

Если заемщик согласен с новыми условиями, то банк присоединяет просрочку по процентам к основному долгу, таким образом, сумма задолженности увеличивается, и на оставшийся срок рассчитывается новый график погашения. В некоторых случаях банк может писать часть штрафных санкций (пени, неустойка, штрафы)

3. Конвертация валютного долга – это достаточно редкий вид реструктуризации. Перевод валюты в рубли производится по курсу ЦБ РФ на момент переоформления договора, при этом ставка кредита увеличивается.[1]

Наиболее чаще реструктуризация кредита за счет перевода валюты предоставляется с увеличением его срока.

Существует еще один вид преобразования кредитных договоров - рефинансирование. Хотя его считают одним из видов реструктуризации. Эти два вида существенно различаются. При рефинансировании осуществляется полное или частичное погашение кредита за счет получения нового кредита.

Рефинансирование банковского кредита применяется в случае изменения рыночных условий и значительного снижения ставок по кредитам, а также в случае снижения платежеспособности заемщика - за счет

получения кредита на более длительный срок можно снизить ежемесячные выплаты.

У каждого проблемного или потенциально проблемного (отсутствует просроченная задолженность, но она неизбежно будет ввиду каких-либо причин уже случившихся) заемщика есть своя причина неоплаты. По данным Росстата в 38% случаев причиной невозвращения кредитных средств указывается сложность в материальном положении; 20% - это потеря работы и несогласие (обжалование) объема долга; 15% ссылаются на снижение доходов; 1% указывает слабое понимание принципов обслуживания кредита и 3% аргументируют свою просрочку плохой информированностью о состоянии задолженности и нежеланием возвращать средства.[2]

Одной из причин выхода на просрочку является финансовая неграмотность населения и с этим тоже надо работать. Заемщик должен трезво оценивать свою платежеспособность на протяжении всего определяемого будущим договором срока, а так же последствия и всю ответственность за неисполнение своих обязательств. Разумеется, невозможно все продумать, но от некоторых рисков банки предлагаются застраховаться. Это дополнительные затраты для заемщиков, чем чаще и объясняется причина отказа от страховых программ, но здесь и поведенческий аспект – человек редко представляет свое будущее с пессимизмом. Поэтому банкам необходимо находить допустимый баланс и критерии в разработке программ реструктуризации.

В первую очередь требуется выявить потенциальных клиентов, которым можно предоставить реструктуризацию. Здесь кредитные организации обращают внимание на длительность нахождения должника на просрочке, так называемые этапы -лайт, -софт и -хард, каждый из которых измеряется в днях просроченной задолженности. Каждая кредитная организация для своей деятельности выделяет удобные для нее временные рамки указанных этапов. Допустим, лайт – 1-30 дней, софт – 31-120 дней, хард – свыше 121 дня.

При разработке конкретной программы реструктуризации лучше опираться не только на срок, но и на причину просрочки или группу, в которую эта причина входит. Например, семейный обстоятельства, сюда можно включить проблемы со здоровьем у заемщика или его родственников, развод, смерть; следующая группа – проблемы с работой, включающая увольнение, сокращение, задержки выплат заработной платы, потеря источника дополнительного дохода и т.п.; финансовая безграмотность: перелимит, не понял условия кредитного договора или не знал, что взимается комиссия за обслуживание. Еще одной группой можно рассматривать форс-мажорный обстоятельства, предполагающие пожар, наводнение, землетрясение и другие подобные явления.

В общении с клиентами, вышедшими на этап просроченной задолженности, целесообразно выяснять причину неоплаты для понимания дальнейшей работы с их договорами. К примеру, если выясняется, что

клиент на больничном или потерял работу, но уже устроился и все это происходит в рамках лайт-режима, то можно применить одну из программ кредитных каникул, чтобы не произошел переход на следующий этап просроченной задолженности и кредитной организации не потребовались еще большие затраты на содержание проблемного актива. Тем более, что это одна из основных целей работы с просроченной задолженностью, т.е. высвобождение зарезервированных на просрочку средств и их использование для получения прибыли.

В условиях, когда клиент уже находится в середине второго, выделенного нами этапа, с учетом причины просрочки, возможно, следует рассматривать уже пролонгацию кредитного договора с использованием соответствующей программы реструктуризации. Ну а на этапе хард проведение реструктуризации, вероятнее всего и целесообразнее, проводить с так называемым «платежом лояльности», который будет равен хотя бы одному аннуитетному платежу и позволит высвободить хотя бы часть от средств резерва на просроченную задолженность.

Кредитные организации постоянно совершенствуют свои методы работы с проблемной задолженностью и, в частности, разрабатывают различные программы для клиентов, которые позволят сократить просроченную задолженность в кредитном портфеле банка. И использование реструктуризации, учитывая возможности каждой кредитной организации, позволит лучше, эффективнее и вернее добиваться желаемого результата.

Использованные источники:

1. Вахрушева Н. В. Финансовая математика: учебное пособие. М., Берлин: Директ-Медиа. 2014 г. 180 с.
2. Черникова Л.И. Щербаков С.С. Евстефеева С.А. Просроченная задолженность как индикатор состояния банков // Деньги и кредит. 2016. № 5. С. 56.

УДК 004.4

Крупин А.С.
студент 2 курса
Жилин И.А.
студент 2 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Герасимова В.Г.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра Информационные системы и технологии
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики»
Россия, г. Самара

ОБЗОР И АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОВРЕМЕННОГО ИГРОВОГО ДВИЖКА UNREAL ENGINE

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности, функционал, а также достоинства и недостатки одного из самых известных и популярных игровых движков – Unreal Engine.

Ключевые слова: UnrealEngine, Epic Games, UE, игровой движок, game engine, UnrealEd.

Многими любимые компьютерные игры пестрят красками, цветами и удивляют своей реалистичностью настолько, что порой трудно отличить происходящее на экране от кинокартины. Чтобы свершить замысел подобного качества, разработчикам нужно собрать воедино все компоненты предполагаемой игры, как детали пазла, и обеспечить их необходимое взаимодействие между собой. Сборка игровых компонентов воедино происходит через нечто, именуемое «движком» игры.

Игровой движок (англ. game engine) – это основной набор программных компонентов и визуальных инструментов, который позволяет создавать и запускать интерактивные приложения с графическим обеспечением, которое обрабатываются в реальном времени. [1]

Остановим свое внимание на Unreal Engine – это современный игровой движок на базе языка C++, разработкой и поддержкой которого занимается компания Epic Games. Возможности UE позволяют создавать и редактировать элементы 3D анимации, спецэффекты в кинофильмах и играх, а также разрабатывать различные обучающие программы. Код приложения на этом движке работает на большинстве современных платформ и операционных систем (Android, iOS, Linux, Mac OS, Microsoft Windows, PlayStation 4, PSP, Xbox One, PS Vita). [2] Таким образом, одной из особенностей движка Unreal Engine является его универсальность.

В состав технологии Unreal входит: графический движок, движок обеспечения физики, искусственный интеллект, управление сетевой и файловой системами, а также мощный и многофункциональный встроенный редактор UnrealEd. [3]

Рассмотрим поподробнее элемент движка, с которым взаимодействует пользователь. UnrealEd (UEd, Unreal Editor) - это инструмент редактирования уровней и ресурсов в реальном времени, на основе принципа моделирования твердых тел - конструктивной блочной стереометрии (*Constructive Solid Geometry, CSG*). Из последнего следует что:

1. Пользователь с помощью редактора может осуществлять манипуляции со свойствами различных 3D-объектов, изменять их, программируя скриптовые сценарии.
2. Все изменения, вносимые пользователем, такие как: расположение объектов, распределение эффектов, обновления текстур – видны через камеру редактора, что позволяет пользователю проверять возможные ошибки в построениях.
3. Редактор также позволяет манипулировать объектами, созданными с помощью графических пакетов, таких как 3DMax. [4]

К другой, немаловажной особенности движка Unreal стоит отнести встроенный редактор BluePrint: это интуитивная система для создания логики 3D –окружения. Проще говоря, пользователь создает некоторые типы объектов, которые он впоследствии поместит на «сцену» своего проекта. Примеры работы скриптов BluePrint (чертежи) в игровом приложении: назначение игроков с отличительными чертами, установка правил и поведения игры, назначение кнопок для управления персонажем и т.д. При всем этом, с помощью «чертежей» логику уровня или игры пользователь может создать, не написав ни единой строчки кода, что, безусловно, облегчит процесс написания логики тем людям, кто не силен в программировании. [5]

Однако, чтобы задействовать в проекте источники света, эффекты частиц, или что-то еще, необходимо разобраться в способах управления и создания самих объектов (ориг.название: Actor). То есть, надо знать основные типы объектов, такие как:

1) Объекты и геометрия: StaticMeshActor (3х- мерная модель на сцене), Brush (статический примитив на сцене), SkeletalMeshActor (объекты, чья геометрия может быть деформирована)

2) Объекты игрового процесса: Player Start (место появления персонажа), Trigger (события на уровнях), Matinee (анимации в игровом процессе)

3) Источники освещения: Point Light (свет во всех направлениях), Spot Light (свет из одной точки), Directional Light (свет бесконечно далекий, например солнце)

4) Эффекты и звуки: Particle Emitter (огни,дым, искры..и.тд), Ambient Sound (звуки в пространстве), Декали (проецирование материала на другую поверхность)

5) Camera Actor (отображение сцены на экран) [6]

Последнее поколение движка Unreal содержит в себе передовые технологии в области 3D-графики, среди которых: система расчета

освещения Unreal Lightmass, система пост-обработки, реалистичная симуляция физики, создание больших карт ландшафтов, инструменты анимации персонажей, создание кат-сцен и многое другое. Проще говоря: на стороне движка Unreal, благодаря технологиям Epic Games, будет качество графики, однако пользователям стоит обзавестись неслабым «железом» на борту компьютера, дабы увидеть всю красоту воочию.

На движке Unreal Engine создано множество игр и приложений. Его возможности используется известными студиями разработки игр, такими как Rocksteady Studios (Batman), Irrational Games (Bioshock), Epic Games (Gears of War) и многими другими. Также, движок задействован в разработке приложений для образования или предприятий: Bentheim interior design, Louisiana State University in Shreveport, HKS и т.д.

Последней версией движка на сегодняшний день является его четвертое поколение– Unreal Engine 4. Он недавно стал бесплатным. Тем не менее, разработчики игр должны будут отдавать 5 % от продаж игры компании Epic Games, но только в том случае, если доходы игры будут составлять более 3000$ за квартал. [7]

Подводя итог, выявлены преимущества движка Unreal для пользователя:

1) Бесплатная версия
2) Наличие мощного и интуитивно понятного редактора
3) Визуализация элементов редактора в реальном времени
4) Blueprints (чертежи) удобны для реализации базовой логики
5) Интеграция с C++
6) Отличное качество графики
7) Универсальность кода для различных платформ

Недостатки:

1) Нехватка документации по функциям C++ движка UE
2) Возможная путаница в «чертежах»
3) Медлительность мобильной разработки
4) Требование современного "железа" ПК

Подытожив обзор движка, нужно отметить, что те возможности, которые предоставляет UE, развивают в пользователе логическое и творческое мышление. Пользователь будет учиться строить удивительные вещи, о работе которых не имел ни малейшего представления. И даже написать свою игру не составит труда, что в дальнейшем позволит и дальше развиваться в сфере «игростроя».

Использованные источники:

1. Канобу [Электронный ресурс] http://kanobu.ru/pub/251719/ [1]
2. База движков [Электронный ресурс] http://engine-base.ru/publ/o_dvizhkakh/unreal_engine/11-1-0-73 [2]
3. GSTV [Электронный ресурс] https://gstv.ru/tv/epic-games-2.html [3]
4.Игромания [Электронный ресурс] http://www.igromania.ru/print/index.php?ID=46924 [4]

5.UEngine.Ru [Электронный ресурс] http://uengine.ru/site-content/docs/blueprints-docs/blueprint-intro [5]
6. UEngine.Ru [Электронный ресурс] http://uengine.ru/site-content/docs/actors-geometry/actors [6]
7.Unreal Programming [Электронный ресурс] http://unreal-programming.net/category/preface/ [7]

УДК 338.48

Крутикова О. В.
студент 4 курса
факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»
Новосибирский Государственный
Университет Экономики и Управления
Россия, г. Новосибирск

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Аннотация: в статье рассматриваются особенности функции стратегического планирования в сфере туризма на разных уровнях управления: государственном, региональном, на уровне предприятия. В качестве примера представлены стратегические планы развития туризма в России и Республике Алтай.

Ключевые слова: стратегическое планирование; туризм; государственное планирование; региональное планирование.

Krutikova O. V.
Student
4 rate, faculty of "Corporate economy and entrepreneurship"
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk

FUNCTION OF STRATEGIC PLANNING IN THE SPHERE OF TOURISM

Summary: in article features of function of strategic planning in the sphere of tourism at the different levels of management are considered: state, regional, at the level of the entity. As an example strategic plans of tourism development in Russia and Altai Republic are provided.

Keywords: strategic planning; tourism; state planning; regional planning.

Необходимость стратегического планирования в сфере туризма очевидна: это обеспечит успех конкуренции как регионам внутри страны, так и с другими странами в области организации отдыха. Особенности функции планирования в туристской сфере связаны с тем, что: туризм представляет собой многоотраслевой комплекс, который нуждается в регулировании; туристической сфере необходима поддержка и частичное регулирование государством, т.к. при отсутствии таких механизмов велика вероятность стихийности развития отрасли. Это может привести к

негативным последствиям в области экологии, экономики, социальных отношений и многих других. Однако жесткая регламентация и контроль со стороны государства сдерживают предпринимательскую инициативу и мешают развитию рыночных отношений, нормальной конкуренции. Поэтому цель стратегического планирования в области туризма – найти оптимальное соотношение механизмов контроля над предприятиями отрасли и степени их свободы, определение вектора развития внутреннего и въездного туризма.

Стратегическое планирование деятельности в сфере туризма осуществляется органами власти на государственном (Федеральное агентство по туризму) и региональном уровнях (Министерство экономического развития и туризма в Республике Алтай). На государственном уровне определяется приоритетность развития туристской деятельности государства, позиция национального туристского продукта в мировом масштабе. Также на государственном уровне определяются правовые, финансовые и экономические параметры развития отрасли; механизмы для инвестирования; степень централизации управления сферой туризма; взаимодействие туристской администрации с другими правительственными структурами; меры поддержки малого и среднего предпринимательства в области туризма. К последним можно отнести финансовую, имущественную, информационную и консультационную поддержку государства. Следует добавить, что субсидии из федерального и региональных бюджетов на реализацию программ поддержки распределяются целевым образом на конкурсной основе: Министерством экономического развития РФ - между регионами страны, региональными и местными органами власти - между предприятиями инфраструктуры поддержки [5].

Прямой вклад туризма в ВВП России с начала XXI века не превышал 1,6%. Но в настоящее время туризм рассматривается как «Существенная составляющая инновационного развития страны» [4]. Вектор развития представлен в документе «Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденном распоряжением правительства РФ от 31 мая 2014 г. № 941-р. «Стратегической задачей всей туристской отрасли сегодня является создание и поддержание благоприятного образа России как безопасного, интересного, доступного и модного туристского направления» [4].

Немаловажным этапом стратегического планирования в туристской сфере в масштабе страны является определение конкурентной позиции на мировом рынке. Оценка часто проводится методом составления комплексного индекса характеристик туристической отрасли в стране. Например, динамика индекса конкурентоспособности путешествий и туризма России за последние годы выглядит следующим образом: в 2007 году – 68 место в мире; в 2009 году – 59 место; в 2011 году – 59 место; в 2013 году – 63 место; в 2015 году – 45 место [1]. Для того, чтобы создать благоприятный с туристской точки зрения образ России, планируется

постоянное совершенствование: туристской инфраструктуры; способов продвижения туристского продукта на внутреннем и международном рынках; обеспечения безопасности туристской деятельности; повышение качества и конкурентоспособности туристского продукта. На уровне регионов туристская стратегия страны детализируется и адаптируется под особенности конкретного региона. На этом уровне определяется конкурентная способность региона; формируется его туристский образ; определяются стратегические цели региона в области туризма, которые не должны противоречить общегосударственным принципам развития отрасли. Например, в стратегии социально-экономического развития Республики Алтай на период до 2028 года [3] туризм относится к одному из приоритетных направлений развития. В республике Алтай находится одна из семи особых экономических зон туристско-рекреационного типа «Алтайская долина». Эта зона стала точкой привлечения капитала, как за счет богатства природных ресурсов, так и за счет быстрых темпов роста инфраструктуры. В целом, по итогам 2015 года республика Алтай заняла 22 место из 85 возможных в рейтинге туристической привлекательности регионов по данным центра информационных коммуникаций «Рейтинг» [2]. Для улучшения позиции и продолжить развитие туризма в регионе, стратегической целью объявляется формирование и развитие туристского кластера на территории республики. Это важно для того, чтобы обладая значительным туристским ресурсом, укрупнить свою долю на динамично перераспределяющихся туристских потоках. «Предприятия этого кластера будут созданы на территориях, на которых имеются туристские ресурсы, пригодные для коммерциализации. И важнейшей задачей кластерной политики будет обеспечение всех типов коммуникаций между ними - от транспортных до обмена опытом и миграции кадров» [3].

На уровне конкретного предприятия функция стратегического планирования реализуется по следующей схеме: определение миссии; анализ внешней и внутренней сред; формулирование целей и задач; выбор стратегии; разработка планов; определение критериев достижимости целей. Таким образом формируется модель будущего состояния предприятия. Планы предприятия не должны противоречить планам на уровне региона и страны. Вступать в противоречие не должны не цели предприятия, не его философия и культура. Главная задача на этом уровне – определение поведения организации в пределах своего сегмента рынка. Это попытка определить ключевые факторы успеха, оценить тенденции на рынке, спрогнозировать поведение конкурентов. Не секрет, что привлекательной для туристов Республику Алтай в основном делают уникальные природные ресурсы. Поэтому часто стратегическое видение компании сводится к росту за счет концентрации на клиентах, желающих отдохнуть с пользой для здоровья.

Деятельность компании не заканчивается на формулировании стратегических планов. За этим этапом следует реализация планов и оценка

полученных результатов. Последний этап часто незаслуженно рассматривают не достаточно подробно. Но для организации крайне важно определить критерии достижимости своих целей. Так, например, на уровне государства – это может быть повышение рейтинга туристической конкурентоспособности на мировом уровне или увеличение доли внутреннего туризма; на уровне региона – повышение его рейтинга, как для внутреннего туризма, так и въездного; для конкретной организации – повышение удовлетворенности клиентов, повышение своей доли на рынке.

Использованные источники:

1. http://moluch.ru/archive/110/26993/
2. http://rusturinvest.ru/article/reyting-turisticheskoy-privlekatelnosti-regionov-r-2006.html
3. http://su12.ru/04
4. http://www.russiatourism.ru/contents/otkrytoe_agentstvo/
5. Красовская О.С. Обзор существующих форм государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на разных уровнях управления. // Наука и технологии в современном обществе. 2016.№1(3)

УДК 336.711:330.34(470.620)

Крячко А.А.
студент 4 курса
Шкварский Е.В.
студент 4 курса
направление подготовки «Экономика»
профиль «Финансы и кредит»
Сурина И.В., к.э.н.
научный руководитель, преподаватель
кафедра Денежно кредитного обращения
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Статья посвящена роли региональных банков в экономике. Рассмотрим структуру банковской системы Российской федерации и место региональных банков в ней. Мы выделим причины сокращения их количества и последствия данной тенденции для региона.

Ключевые слова: экономика, региональный банк, банковская система, банковские услуги.

THE ROLE OF REGIONAL BANKS THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF KRASNODAR REGION.

The article focuses on the role of regional banks in the economy. Consider the structure of the Russian banking system and place it in the regional banks. We

will look at the reasons for the reduction of their number and the consequences of this trend for the region.

Keywords: economy, regional bank, banking system, banking services.

На современном этапе региональные банки играют важную роль в развитии региона. Ведь они обеспечивают функционирование ресурсов в пределах данного региона. Тем самым обеспечивают его развитие. Так же облегчают развитие бизнеса в регионе. Мы постараемся объяснить данную тенденцию и выделить ее плюсы и минусы при помощи анализа данных ЦБ по Краснодарскому краю. Для начала на рисунке 1 рассмотрим структуру банковской системы РФ.

Рисунок 1 – структура банковской системы РФ

И выделим долю региональных банков на диаграмме 1 за 2015 год.

Диаграмма 1 – количество кредитных организаций на территории РФ

По данным этой диаграммы мы видим, что региональные банки занимают наибольшую долю среди кредитных организаций, представленных на территории Российской Федерации, и являются неотъемлемой частью банковской системы.

Для того чтобы глубже разобраться в данной проблеме мы должны понять, что же такое региональные банки. В современной экономике России нет такой категории, как региональные банки. Но И. Е.Шахова считает, что «основными критериями принадлежности к региональному банку является: наличие филиальной сети на территории региона и его пределами при условии ее нормального функционирования, наличие широкого спектра услуг, социальная значимость банков и их весомая доля в предоставлении банковских услуг в своем регионе, качество обслуживания». Опираясь на определение И.Е. Шаховой можно сделать вывод, что региональные банки в своей деятельности, опираются на работу с клиентами определенного региона, учитывая их особенности.

Рассмотрим достоинства и недостатки в деятельности региональных банков. Одной из основных положительных черт, по нашему мнению, является факт того, что деятельность происходит в одном конкретном регионе, это делает заключение сделки более доступной для клиента, и делает подход более индивидуальным. Большинство региональных банков уже заработали себе имя на рынке банковских услуг, это дает уверенность клиенту в качественном обслуживании. Помимо этого, наличие региональных банков является плюсом и для самого региона, потому что средства от кредитных операций не выводятся за его приделы. Так же регионы получают возможность для развития из-за того, что региональные банки вводят льготы для определенных продуктов. Примером может служить банк ООО «Кубань Кредит», который предоставляет льготы для ведения бизнеса, например, акция «Партнерская эстафета», которая дает заемщику право на снижение процентной ставки по кредитному договору за каждого привлеченного бизнес-партнера. Но при этом данные банки имеют и определенные минусы. Во-первых, регионы имеют определенный вектор развития, а это в свою очередь, ограничивает спектр предоставляемых услуг. Во-вторых, некоторые регионы являются менее перспективными, что затрудняет деятельность банков в этих регионах. В-третьих, присутствует дефицит долгосрочных ресурсов, а это может привести к дефициту ликвидности. В-четвертых, в определенных регионах присутствует недостаток в квалифицированных кадрах, что может привести к ухудшению качества обслуживания клиентов.

Тенденцию сокращения количества региональных банков, иллюстрируют данные в таблице 1, составленной по данным ЦБ РФ.

Показатель	2013		2014		2015	
	Кол-во, ед.	в % к итогу	Кол-во, ед.	в % к итогу	Кол-во, ед.	в % к итогу
Кредитные организации, головная организация которых находится в Краснодарском крае	1	1,41	1	1,67	1	1,85
Кредитные организации, головная организация которых находится в другом регионе	70	98,59	59	98,33	53	98,15
Всего	71	100,00	60	100,00	54	100,00

Таблица 1 – количество действующих кредитных организаций на территории Краснодарского края

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что к 2015 году количество кредитных организаций сократилось по сравнению с 2013 годом на 17 штук.

Это служит поводом для беспокойства, так как перед этим мы выяснили, то региональные банки играют очень важную роль в экономике. У сокращения их количества можно выделить свои плюсы и минусы. К плюсам можно отнести, что на рынке региональных банковских услуг устаются только лучшие банки, которые будут продолжать эффективно выполнять свою работу. Также банки для поддержания конкурентоспособности предоставляют услуги более высокого качества. Но отрицательные стороны все же преобладают в этом вопросе. Мы считаем, что на рынке банковских услуг становится все меньше альтернатив. Так же закрываются банки, которые в дальнейшем могли бы принести пользу региону. А главным минусом, мы видим, в замедлении развития регионов.

Таким образом, деятельность региональных банков является очень актуальной проблемой, поскольку развитие каждого региона по отдельности обеспечивает развитие страны в целом, а региональные банки играют немаловажную роль в развитии регионов. Следовательно, эффективная деятельность региональных банков является залогом экономического развития региона. Не смотря на определенные минусы региональные банковские системы имеют определенные перспективы для дальнейшего развития.

Использованные источники:

1. Корощенко Н. А. Мишина Н.М. Симонова И.В. Понятие и сущность региональных коммерческих банков [Текст] // Экономическая наука и практика — Чита: Издательство Молодой ученый, 2016. — С. 84-87
2. Официальный сайт Банка России // https://www.cbr.ru

УДК 331.08

Куварин М. А.
студент 2 курса
Институт экономики и предпринимательства
ННГУ им. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР КАК СПОСОБ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: В статье освещается популярнейшая форма оценки персонала – ассессмент-центр. Определяется, каким образом данный метод оценки способен выявить различные черты личности, а также исследуются возможные негативные последствия некорректного использования метода.

Ключевые слова: *оценка, ассессмент-центр, кандидат, личность, кадровая служба.*

ASSESSMENT CENTER AS A WAY OF COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF STAFF

Abstract: The article highlights a popular form of staff assessment – assessment center. It determines how this method of assessment is able to identify different personality traits, moreover, it investigates the possible negative consequences of incorrect use of the method.

Keywords: *evaluation, assessment center, candidate, personality, HR.*

Понятие «ассессмент» достаточно прочно вошел в обиход профессионалов различных областей – им пользуются и юристы, и финансисты, и даже медики. В наиболее широком смысле ассессмент представляет собой синоним «оценки». При узком подходе под термином понимается тестирование или оценка, результаты которых представляются в количественных показателях.

Процедура ассессмента получила наибольшее применение в рамках отбора персонала. При этом, в службах по его подбору чаще всего при упоминании ассессмента имеют в виду технологию ассессмент-центр. Она была специально разработана для оценки потенциала того или иного человека и изначально применялась на стадии отбора кандидатов на руководящие и ответственные должности. Причины популярности такого способа оценки просты: она позволяет за один-два дня оценить данные сразу нескольких человек, а использование в оценке множества различных методов и подходов позволяет проанализировать целый спектр различных личностных и профессиональных качеств человека.

Стоит отметить, что использование метода ассесментр-центра (статистика будет приведена позже) является достаточно дорогостоящим мероприятием, но несмотря на это, работодатели продолжают активно использовать его в качестве инструмента отбора персонала. На данный момент, особенно актуально использование данного инструмента при

выборе сотрудников-менеджеров и при отборе выпускников.

Как уже говорилось, ассессмент-центр – очень дорогостоящий способ оценки кандидатов. Так, средняя стоимость его организации и проведения, из расчета на одного кандидата, в Англии составила £225. Кроме того, каждая четвертая компания была готова потратить £500 или больше на одного претендента на должность. Отметим, что самые большие расходы работодатели несут при тестировании кандидатов на руководящие должности. Вероятно, это связано с более сложным и длительным процессом их оценки.

Поскольку данный метод оценки является достаточно дорогостоящим, вполне очевидно, что используют его преимущественно крупные компании. Компании с более «скромными» характеристиками предпочитают не тратить столь больших средств при выборе сотрудника.

Кроме того, при характеристике организаций, использующих ассессмент-центр, необходимо отметить, что наибольшей популярностью метод пользуется у частных компаний (около 56%). С меньшим энтузиазмом к такому методу относятся государственные организации (47%) и компании-производители (менее 29%).

Что же представляет собой ассессмент-центр? При его проведении компании объединяют кандидатов на должность в небольшие группы. Кандидатуры при этом рассматриваются при помощи различных методов: групповых заданий, ролевых игр, личных интервью и психологических тестов.

Кандидаты на должность могут рассчитывать на прохождение как минимум одного интервью в рамках отбора. При этом, самым популярным среди работодателей (что отмечают около двух третей работодателей) заданием для кандидатов являются групповые задания различного характера. Так, кандидаты должны быть готовы к широкому кругу групповых заданий: от группового решения задач и кейсов до ролевых игр. Очевидно, такие задания позволяют наиболее полно раскрыть способность человека работать в команде, проявлять лидерские качества в рамках группы, при этом не пытаясь занять позицию единственного возможного лидера группы.

Психологические тесты различного характера также пользуются достаточно большой популярностью среди работодателей. Около 70% из них отмечают, что данный вид заданий является достаточно эффективным и показательным. Так, психологические тесты способны выявить в кандидате способность к нестандартному мышлению, гибкость, стрессоустойчивость, а также они помогают проверить его аналитические навыки.

Кроме того, большинство компаний предлагают кандидатам на должность выполнить письменные задания (61%), а также провести самопрезентацию (54%). Различные письменные задания позволяют выявить профессиональные компетенции претендента на должность. Самопрезентация показывает способность кандидата держаться на публике, его ораторские навыки, а также дает наиболее общее представление о его

предыдущем опыте и достижениях [118].

Рассмотрим проведение ассессмент-центра на примере КПМГ, крупнейшей компании в сфере оказания консультационных и аудиторских услуг.

В первую очередь, отметим, что непосредственному проведению ассессмент-центра предшествуют два теста в онлайн формате и телефонное интервью. Такой подход значительно экономит время и сокращает финансовые издержки Компании, так как он позволяет сразу отсеять неподходящих по тем или иным критериям кандидатов.

В случае успешного прохождения предварительного отбора кандидат приглашается в Компанию для прохождения ассессмент-центра, при этом претендент на должность должен быть готов провести целый день в Компании. Сама программа ассессмент-центра рассчитана на анализ самых различных сторон личности кандидата: способность работать в команде, уважение к личности других кандидатов, честность и открытость, уважение в обществу в целом и, конечно, профессиональных навыков.

Итак, первая часть ассессмент-центра КПМГ представляет собой написание отчета для воображаемого клиента по предоставленной Компанией информации. Ожидается, что объем отчета составит около трех страниц печатного текста. Кандидат должен проанализировать все предоставленные сведения и за ограниченное время выявить проблемы клиента и предложить варианты их решения.

Следующий этап, занимающий все оставшееся время, отведенное для ассессмент-центра, – две ролевые игры. Первая из них имитирует личную встречу кандидата и «клиента». Согласно сценарию, их отношения по какой-то причине испортились, и «клиент» испытывает некоторые негативные эмоции по отношению к кандидату. Задача последнего – продемонстрировать навыки межличностного общения и гибкость для того, чтобы убедить «клиента» в том, что представляемая кандидатом Компания – команда настоящих профессионалов, способная решить все проблемы «клиента».

Вторая ролевая игра имитирует встречу кандидата с главой отдела, в котором он «работает». Кандидат должен предоставить результаты встречи с «клиентом» из первой игры, а также рассказать, как он планирует развивать отношения в будущем.

Обычно, на этом ассессмент-центр компании КПМГ завершается. После анализа его результатов отобранных кандидатов приглашают на финальное интервью, после которого принимается окончательное решение о приглашении кандидата на должность [119].

---

118 См.: Employers rate assessment centres as worth the high cost // Personnel today URL: http://www.personneltoday.com/hr/employers-rate-assessment-centres-as-worth-the-high-cost/ (дата обращения: 11.12.2016)

119 См.: KPMG Assessment Centre Success Guide 2016 // Assessment centre HQ URL: https://www.assessmentcentrehq.com/kpmg-assessment-centre/ (дата обращения: 12.12.2016)

Получается, что в благодаря ассессмент-центру возможно провести наиболее полный и детализированный анализ личностных и профессиональных компетенций кандидата на должность.

Несмотря на это, при использовании данного метода возможно возникновение некоторых трудностей. Рассмотрим их далее.

Первые проблемы могут возникнуть в случае недостаточной осведомленности кандидата об основной информации о компании, должность в которой он надеется получить. Так, HR служба должна предоставить претенденту на должность основную информацию о том, что будет происходить в рамках ассессмент-центра, с кем и в какой обстановке это будет происходить. Необходимо также уведомить кандидата о том, имеется ли в компании какой-либо специфический дресс-код – это позволит уменьшить и без того имеющуюся неловкость в момент первого контакта кандидата и представителя компании.

Следующее, что может подпортить впечатление кандидата и репутацию компании в целом, – недоброжелательное отношение к нему тестирующего. Банальное приветствие, улыбка и предложение выпить кофе перед длительным процессом оценки способны завоевать расположение человека и показать ему, что интересы каждого члена команды ценятся в компании.

Наконец, компании необходимо тщательно подходить к выбору заданий для ассессмент-центра. Так, многие кандидаты отмечали, что целый ряд предлагаемых заданий не имел никакого отношения к должности, отбор на который они проходили. Данное обстоятельство также способно сформировать не самое лучшее впечатление об организации [[120]].

Таким образом, ассесмент-центр – популярный и достаточно распространенный способ оценки кандидатов на ту или иную должность, не теряющий свою актуальность, несмотря на высокие издержки на его проведение. При должной чуткости и внимательности по отношению к претендентам, компания может не только подобрать идеально подходящего ей сотрудника, но и зарекомендовать себя как организацию, ценящую каждого члена команды.

Использованные источники:

1. A hellish assessment experience // Personnel today URL: http://www.personneltoday.com/hr/a-hellish-assessment-experience/ (дата обращения: 08.12.2016).
2. Employers rate assessment centres as worth the high cost // Personnel today URL: http://www.personneltoday.com/hr/employers-rate-assessment-centres-as-worth-the-high-cost/ (дата обращения: 11.12.2016).
3. KPMG Assessment Centre Success Guide 2016 // Assessment centre HQ URL: https://www.assessmentcentrehq.com/kpmg-assessment-centre/ (дата обращения:

[120] См.: A hellish assessment experience // Personnel today URL: http://www.personneltoday.com/hr/a-hellish-assessment-experience/ (дата обращения: 08.12.2016)

12.12.2016).

УДК 159.923-053.6

Кудрявцева В. А.
Живаева Ю. В.
кафедра клинической психологии и психотерапии с курсом ПО
Красноярский государственный медицинский университет
им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого
Россия, г. Красноярск

ПРОГРАММА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ У ПАЦИЕНТОВ ОНКОЛОГИЧЕСКОГО ДИСПАНСЕРА

Статья посвящена изучению ценностных ориентаций пациентов онкологического диспансера в теоретическом и эмпирическом аспектах. Каждому человеку присуща индивидуальная, специфическая иерархия личностных ценностей, позволяющих переживать различные эмоциональные состояния, которые в свою очередь могут содействовать появлению болезни или напротив влиять на сохранение здоровья. В работе исследуются ценностные ориентации пациентов до тренинга и после его проведения. Программа тренинга направлена на повышение адаптационных возможностей пациентов с онкологическим диагнозом, снижение уровня тревожности. Приводится анализ полученных результатов.

Ключевые слова: ценностные ориентации; онкология; программа тренинга, терминальные ценности, инструментальные ценности.

The article is devoted to the study of value orientations patients Oncology Center in theoretical and empirical aspects. Everyone is inherent in the individual, a specific hierarchy of personal values, allowing various emotional status, experience which in turn may contribute to the emergence of disease or to affect the preservation of health. The work explores the value orientations of patients before and after training. The training program is aimed at enhancing the adaptive capacity of patients with oncological diagnosis, reducing anxiety. An analysis of the results obtained.

Keywords: value orientations; Oncology; the training program, terminal values, instrumental values.

Проблема онкологических заболеваний остается приоритетной для современного общества. На протяжении последних десятилетий от рака умирают ежегодно миллионы человек. Учитывая, что в развитых странах наблюдается тенденция к замедлению роста заболеваемости и снижение смертности от злокачественных опухолей, то основной прирост придется на развивающиеся страны, к которым сегодня следует отнести и Россию. [5]

Интерес к ценностным основам отдельной личности и общества в целом всегда возрастал в кризисные, переломные моменты жизни человека, необходимость осмысления которых закономерно требовала обращения к проблеме ценностей.[1] Каждому человеку присуща индивидуальная, специфическая иерархия личностных ценностей, служащих связующим

звеном между духовной культурой общества и духовным миром личности, между бытием общественным и индивидуальным.[6]

Пациенты с онкологическим диагнозом стремятся к сохранению привычных ситуаций и поведенческих стереотипов. Это может говорить о повышенном уровне ригидности, отсутствии спонтанности и психологической гибкости, а также небольшом психологическом ресурсе. [4]

Каждый больной сам определяет позицию по отношению к болезни. Человек, выбирающий позицию жертвы, влияет на свою жизнь тем, что придает повышенное значение таким событиям, которые подтверждают безнадежность его положения.[2] Величина стресса от диагноза определяется: во-первых, значением, которое ему придается, а во-вторых, теми правилами, которые выработались в процессе жизни и, которые указывают на допустимые способы выхода из стрессовой ситуации. [3]

Поскольку эмоциональные состояния могут содействовать появлению болезни, они точно так же могут влиять и на сохранение здоровья. Признавая свое содействие возникновению болезни, пациенты одновременн о признают, что в их силах содействовать выздоровлению, делая тем самым первый шаг к нему.

Целью исследования является изучение возможности формирования ценностных ориентаций у пациентов онкологического диспансера.

Нами были поставлены следующие задачи:

- Проанализировать теоретические источники по проблеме исследования, подобрать диагностический инструментарий.
- Исследовать ценностные ориентации пациентов онкологического диспансера.
- Разработать и апробировать тренинг, направленный на формирование ценностных ориентаций у пациентов онкологического диспансера.
- Выявить эффективность тренинга посредством повторного исследования ценностных ориентаций у пациентов онкологического диспансера.

Гипотеза исследования: Организация системы занятий, направленных на актуализацию ценности здоровья, формирование активной жизненной позиции, в сочетании с твердой волей и жизнерадостностью улучшат психологические адаптационные возможности пациентов онкологического диспансера.

Для изучения ценностных ориентаций у пациентов с онкологическим диагнозом нами была использована следующая методика: «Ценностные ориентации» М. Рокича и проведен количественный и качественный анализ эмпирических данных с использованием метода математической статистики. Для исследования внутренней конфликтности и уровня самореализации была использована методика «Уровень соотношения «ценности» и

«доступности» в различных жизненных сферах (Е. Б. Фанталова).

Первый этап исследования проведен с целью диагностики ценностных ориентаций пациентов с онкологическим диагнозом. Второй этап исследования состоял из разработки и проведения программы тренинга, на формирование ценностных ориентаций у пациентов с онкологическим диагнозом. Третий этап исследования заключался в отсроченном повторном проведении методик для оценки эффективности разработанной программы тренинга.

Целью программы тренинга является повышение адаптационных возможностей пациентов с онкологическим диагнозом, снижение уровня тревожности, помощь в индивидуальных психологических запросах пациентов.

В результате проведения психодиагностического исследования выявлено, что ведущими для женщин являются общечеловеческие ценности личного счастья: здоровье, любовь, счастливая семейная жизнь. «Здоровье» находится на вершине иерархии, это может объясняться тем, что для любой женщины важным является ее самочувствие и состояние организма. Для мужчин же наоборот, более актуальным и важным по-прежнему осталась активная деятельная жизнь. Высоким статусом во всех группах при распределении на второе место обладает ценность «счастливая семейная жизнь» в сочетании с высокими показателями по ценности «любовь». Более значимыми они являются для женщин, страдающих раком шейки матки, что, скорее всего, связанно с возможной потерей женственности и привлекательности, что может повлечь за собой ухудшение семейных отношений. Так же выявлено, что у женщин высокий процент наблюдается по отношению к ценности «материально обеспеченная жизнь», это может быть связано с беспокойством о предстоящих трудностях лечения и невозможности полноценность выполнять прежнюю работу в полном объеме. Для мужчин же в приоритет выходит ценность жизненной мудрости несколько выше здоровья и счастливой семейной жизни, что может быть связанность с желанием в семейной сфере остаться по-прежнему важным, уважаемым и главным.

Проведение тренинга для пациентов онкологического диспансера позволяет сделать выводы о том, что столкновение в жизни с травмирующим событием, горем или стрессом формирует неспособность открыто выражать агрессивные чувства и внутренний запрет на демонстрацию эмоций.

Данные об исследовании уровня соотношения ценностей и доступностей указывают на то, что у этих пациентов меняется реальная объективно-жизненная позиция больного - от позиции "обреченности", впоследствии "позиции выживаемого человека" до "позиции социальной адаптации". Наличие внутреннего конфликта - это показатель рассогласования, дезинтеграции в мотивационно-личностной сфере, свидетельствующий о степени неудовлетворенности текущей жизненной ситуацией, блокады основных потребностей, внутреннего дискомфорта,

внутренней конфликтности, а также об уровне самореализации, внутренней идентичности, интегрированности, гармонии.

Результаты первичной и повторной диагностик были обработаны при помощи U-критерия Мана-Уитни. Статистически достоверно различаются с вероятностью допустимой ошибки меньше 0,05 по всем шкалам методики «Ценностные ориентации» М. Рокича. На основании результатов статистической обработки мы можем прийти к заключению о том, что статистический анализ выявляет значимость различий между показателями первичной и повторной диагностик. Данный факт может свидетельствовать о том, что для формирования ценностных ориентаций необходимо проводить организованную, планомерно реализуемую коррекционно-профилактическую работу.

Использованные источники:

1. Беляев, И. А. Ценностное содержание целостного мироотношения / И. А. Беляев // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2004. - № 2. С. 9.
2. Ильницкий, А.П. Первичная профилактика рака: место и роль в противораковой борьбе // Информационный бюллетень «Первичная профилактика рака».- 2009 №7. С. 2-4.
3. Кудрявцева В.А., Живаева Ю.В. Специфика ценностных ориентаций людей при онкологическом заболевании // Материалы II международной научно-практической конференции «Психологическое здоровье человека: жизненный ресурс и жизненный потенциал».- Красноярск, Версо.- 2015.- С.128-132.
4. Попова, И.П. Мужчины и женщины в сферах занятости и здоровья: контекст девяностых // Женщина в российском обществе. 2012. № 2. С. 21.
5. Серый, А В, Яницкий М.С. Ценностно-смысловая сфера личности / Учебное пособие. - Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2008 - 92с.
6. Щербатых Ю. В. Психология стресса - М.: Эксмо, 2008. - 304 с.

Кузубова О.И.
магистрант
Перова Т.Н.
магистрант
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Вовченко Н.Г., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются основные пути достижения сбалансированности федерального бюджета России. Поставлены задачи

обеспечения эффективного использования бюджетных средств. Раскрыты источники финансирования дефицита федерального бюджета. Обоснована необходимость совокупности необходимых мер и действий для достижения сбалансированности федерального бюджета.

Ключевые слова: федеральный бюджет, финансовые ресурсы, дефицит, источники финансирования.

PATHS TO BALANCE THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article discusses the main ways of achieving a balanced federal budget of Russia. The tasks to ensure the effective use of budgetary funds. Disclosure of the source of financing the federal budget deficit. Necessity together the necessary measures and actions for achieving a balanced federal budget.

Keywords: federal budget, financial resources, the deficit, sources of financing.

Для достижения сбалансированности федерального бюджета необходимо обеспечить эффективное использование бюджетных средств. Эффективное использование финансовых ресурсов и их перераспределение является одним из важнейших условий устойчивого развития экономики государства.

Для обеспечения более эффективного расходования бюджетных средств на текущий 2016 год и в перспективе становятся следующие задачи:

- увеличение эффективности инструментов программно-целевого управления и бюджетирования;
- обеспечение условий для улучшения качества предоставляемых государственных услуг;
- повышение эффективности процедур проведения государственных закупок;
- вовлечение граждан в процедуры обсуждения и принятия конкретных бюджетных решений, общественного контроля их эффективности и результативности;
- усовершенствование предварительного и последующего финансового контроля, а также уточнение порядка и содержания мер принуждения к нарушениям в финансово-бюджетной сфере.[121]

Но не стоит забывать о дефиците федерального бюджета. По прогнозам федерального бюджета следует что, не смотря на увеличение доходов, расходы доминируют в 2016 году на 2675 млрд.руб., а в 2019 году на 1139 млрд.руб.[122]

---

[121] Доклад Министерства финансов Российской Федерации «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета». Москва. 2015. [Электронный ресурс] URL: www.minfin.ru/ru/document/?id_4=64840

[122] Основные направления бюджетной политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. [Электронный ресурс] URL: www.komitet-bn.km.duma.gov.ru/file

Для адаптации экономики страны в таких сложных ситуациях используются сформированные резервы экономических ресурсов, которые предназначены для финансирования потребностей возникающих неожиданно либо связанных с критической ситуацией. Финансовые резервы необходимы для роста финансовых ресурсов и сокращения непроизводительных расходов.

Основными источниками финансирования дефицита федерального бюджета с 2015 по 2017 годы являются государственные заимствования Российской Федерации и средства Резервного фонда.

На сегодняшний день резервы страны находятся на стадии исчерпания. Происходит это не только из-за превосходства расходов над доходами, но и из-за снижения оттока капитала, вследствие которого к концу 2016 года уменьшились резервов страны в иностранной валюте.

Надо понимать, что в такой ситуации, когда настало время тратить резервы, а не копить их, оказались все нефтедобывающие страны. Россия держится в середине списка, так как наше правительство наиболее решительно сокращает расходы бюджета вследствие падения цен на нефть.[123]

Российский бюджет необходимо адаптировать к новой экономической действительности, в которой уже не будет высоких цен на нефть, рост экономики будет умеренным, а государству придется идти на структурные реформы и снижать текущие расходы.

В перспективе, в ближайшие три года экономика России будет проходить адаптацию к новой экономической реальности, а это означает снижение дефицита до уровня, который может быть профинансирован рыночными заимствованиями в объеме, не приводящем к вытеснению частных инвестиций.

Для поддержания и улучшения ситуации планируется урезать расходы. Также, основной упор следует делать на стимулирование инвестиций, причем не только государственных, а из частного сектора[124].

Средства, аккумулированные в Резервном фонде и Фонде национального благосостояния, а также размещенные в Банке России и Внешэкономбанке, можно считать существенными потенциальными источниками внутреннего финансирования воспроизводства российской экономики.

В период 2017-2019гг. ожидается снижение роли средств суверенных фондов (с 2144 млрд.руб. в 2016 году до 130 млрд.руб. в 2019 году) с уверенным ростом доли внутренних заимствований (с 784 млрд.руб. в 2016 году до 1002 млрд.руб. в 2019 году) в структуре источников его

[123] Информационный портал Вежливые люди. Резервов осталось на год. 27.10.2015. [Электронный ресурс] URL: www.vegchel.ru

[124] Официальный сайт Финансовые новости: статьи, оценка, аналитика мирового финансового рынка, котировки валют и котировки акций в реальном времени. [Электронный ресурс] URL: www.finanz.ru/novosti/aktsii/glava-minfina-prizval-adaptirovatsya-k-novoy-ekonomicheskoy-realnosti-1000824790

финансирования.[125]

Главной задачей на сегодняшний день является уменьшение темпа роста расходов бюджетных средств, что позволит устранить дефицит в федеральном бюджете. Постепенное уменьшение дефицита до его устранения, что даст возможность сократить использование Резервного фонда к минимуму и перейти к его восполнению является основным шагом на пути к снижению инфляции, что даст толчок для восстановления экономики и обеспечения ее стабильного роста. Лишь совокупность всех необходимых мер и действий, направленных на стабилизацию бюджета, обеспечат снижение дефицита, что является важным условием для социально-экономического развития Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Доклад Министерства финансов Российской Федерации «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета». Москва. 2015. [Электронный ресурс] URL: www.minfin.ru/ru/document/?id_4=64840

2. Основные направления бюджетной политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. [Электронный ресурс] URL: www.komitet-bn.km.duma.gov.ru/file

3. Информационный портал Вежливые люди. Резервов осталось на год. 27.10.2015. [Электронный ресурс] URL: www.vegchel.ru

4. Официальный сайт Финансовые новости: статьи, оценка, аналитика мирового финансового рынка, котировки валют и котировки акций в реальном времени. [Электронный ресурс] URL: www.finanz.ru/novosti/aktsii/glava-minfina-prizval-adaptirovatsya-k-novoy-ekonomicheskoy-realnosti-1000824790

УДК 336.7

Куклина И.П.
студент 4 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Раздроков Е.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

АНАЛИЗ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается анализ эмиссии ценных бумаг коммерческими банками. Это тема является актуальной, так как такое направление деятельности коммерческих банков как эмиссия ценных бумаг

[125] Основные направления бюджетной политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. [Электронный ресурс] URL: www.komitet-bn.km.duma.gov.ru/file

находится на стадии развития, следовательно, имеет проблемы различного характера, которые влияют на процесс развития данного вида деятельности.

Ключевые слова: ценные бумаги, эмиссионная деятельность, коммерческие банки, долговые обязательства, банковские сертификаты.

ANALYSIS OF THE EMISSION OF SECURITIES OF COMMERCIAL BANKS IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article deals with the analysis of the emission of securities by commercial banks. This topic is relevant, as is the activity of commercial banks as an emission of securities is at the stage of development, therefore, has a problem of a different nature, which affect the development of the activity.

Keywords: securities, issuing activity, commercial banks, bonds, bank certificates.

Эмиссия ценных бумаг не является основной деятельность для банков, но является основным способом привлечения заёмных средств. Рассмотрим динамику выпуска ценных бумаг банками за период 2013-2015 года и какую долю занимают данные организации в общем объеме выпуска.

Таблица 1. Динамика выпуска долговых ценных бумаг на внутреннем рынке в РФ.

Эмитент	2013		2014			2015		
	Объем выпуска, млн.руб.	Удельный вес, %	Объем выпуска, млн.руб.	Удельный вес, %	Темп роста, %	Объем выпуска, млн.руб.	Удельный вес, %	Темп роста, %
Коммерческие банки	1 354 406	14	1 503 618	12,4	111	1 587 686	11,7	105,6
Всего	9 678 707	100	12 128 703	100	125,3	13 578 401	100	112

Исходя из данных таблицы, можно отметить, что коммерческие банки выпускают незначительную часть всех ценных бумаг в России. Это обусловлено тем, что более привычным способом привлечения средств для ведения деятельности выступают депозитные вклады, а также тем, что большинство ценных бумаг, выпускаемых в России, являются государственными или муниципальными и превышают объёмы банков в несколько раз. При этом доля коммерческих банков уменьшается каждый год, так как общие объёмы эмиссии увеличиваются быстрее, чем объемы по коммерческим банкам. Таким образом, в 2014 году объемы выпуска возросли на 25,3%, в то время как объемы эмиссии банками увеличились только на 11%, то есть менее чем на половину общего прироста. Такое увеличение говорит о возможной необходимости привлечения дополнительных средств, что может быть вызвано либо снижением количества привлекаемых средств, в частности вкладов населения, либо необходимостью увеличить свой уставный капитал. Данная необходимость

может быть вызвано изменениями в законодательстве либо увеличение количества участников общества, а, следовательно, и вкладов. Стоит отметить, что в 2015 году рост объемом снизился в половину, как по выпуску в целом, так и по банкам. Общий прирост составил 12%, а по ценным бумагам банков – 5,6%, также, как и в предыдущем периоде, прирост по ценным бумагам банков составляет только половину общего прироста. Рассмотрим какие виды ценных бумаг в большей мере повлияли на рост выпуска.

Таблица 2. Динамика отдельных видов долговых ценных бумаг банков.

Вид ценной бумаги	2013	2014		2015	
	Объем выпуска, млн.руб	Объем выпуска, млн.руб	Темп роста, %	Объем выпуска, млн.руб	Темп роста, %
Облигации	1 213 098	1 357 528	112	1 266 477	93
Сберегательные сертификаты	349 711	460 543	132	571 411	124
Депозитные сертификаты	5 338	5 813	109	2 825	49
Векселя	619 106	489 538	79	361 926	74
Итого	2 187 253	2 313 422	106	2 202 639	95

Как видно из таблицы, большинство ценных бумаг не имеет постоянной динамики, то возрастая, то уменьшаясь. Различия с предыдущей таблицей (таблица 1) обусловлены тем, что в ней представлен выпуск только на внутреннем рынке, а в данной таблице представлены данные по общему выпуску долговых обязательств банков. Таким образом можно сделать вывод, что преобладает выпуск ценных бумаг на внутреннем рынке, а снижение общего выпуска, при росте эмиссии на внутреннем рынке, обусловлено снижением выпуска на внешнем рынке. Последнее, вероятно, связано с изменением политической ситуации.

По облигациям наблюдается общее увеличение объемов выпуска, несмотря на снижение в 2015 году величина за этот год превышает значение за 2013 и составляет 4%. Рост в 2014 году составляет 12% и соответствует общей тенденции к увеличению в данный и предыдущие периоды (2013,2012 года). На снижение в 2015 году, вероятно, повлияла сложившаяся на тот момент политическая и экономическая ситуация в стране и мире. Возможно и иное объяснение, банки стали меньше нуждаться в дополнительных средствах или были изменены условия для выпуска данных ценных бумаг. Сберегательные сертификаты являются единственным видом, который имеет постоянную тенденцию к увеличению. В целом увеличение составило 63%, по годам – в 2014 увеличились на 32%, а в 2015 – на 24%. Несмотря на постоянное увеличение, рост в 2015 году замедлился на одну четвертую от предыдущего года, что говорит о том, что на них также повлияли изменения в политической и экономической сфере. Но то что они распространяются только среди физических лиц говорит о том, что население даже в виду сложившейся ситуации предпочитает вкладывать собственные средства для

сбережения и получения в будущем дохода, а не хранить их в наличной форме. По другому виду сертификатов, распространяемых среды юридических лиц, наблюдается обратная динамика. Несмотря на рост в 9% в 2014 году, в 2015 произошло резкое снижение на 51%, а общее снижение составило 53%, что говорит о уменьшении заинтересованности организаций во вложениях в ценные бумаги. Это может быть обусловлено отсутствием свободных денежных средств или их направление на иные, производственные нужды. Таким образом можно сказать что организации заинтересованы в использовании своих денег на улучшение производства, а не в получении пассивного дохода от вложений в будущем. Последний вид ценных бумаг – векселя. По ним наблюдается стабильная тенденция к снижению, при этом процент уменьшения почти не изменяется. В 2014 году он составил 21%, а в 2015 – 26%. Данный вид ценных бумаг также выдается только юридическим лицам и используется для отсрочки платежа при покупке товаров. Учитывая постоянное снижение можно предположить, что данный вид платежа становится менее используемым. Это может быть обусловлено тем, что цены на товары и их составляющие часто изменяются и в основном в большую сторону, что снижает возможность использования ценных бумаг как платежных документов, так как они не оплачивают стоимость товаров в полной мере как раньше. В виду этого, а также учитывая рост инфляции, для организаций доходы, полученные от ценных бумаг, не представляют интереса, так как их реальная стоимость вероятнее всего будет той же что его стоимость в настоящий момент, или даже ниже. Поэтому, вероятно, большинство организаций предпочитает вложения не в ценные бумаги, а в основные средства для дальнейшего увеличения производства, а, следовательно, своих доходов.

Рассмотрев изменения по отдельным видам можно сделать вывод что на общую величину наименьшее влияние имеют векселя и депозитные сертификаты, то есть те ценные бумаги, которые выдаются только юридическим лицам и могут выступать платёжными документами. Наибольшее влияние оказывают облигации, как наиболее распространенный вид, и сберегательные сертификаты, так как население более склонно к вложению и сбережению своих средств в нестабильной экономической ситуации чем организации.

Перейдем к рассмотрению структуры долговых ценных бумаг, выпускаемых коммерческими банками.

Таблица 3. Структура долговых ценных бумаг банков.

Вид ценной бумаги	2013		2014		2015	
	Объем выпуска, млн.руб	Удельный вес %	Объем выпуска, млн.руб	Удельный вес %	Объем выпуска, млн.руб	Удельный вес %
Облигации	1 213 098	55,46	1 357 528	58,68	1 266 477	57,50
Сберегательные сертификаты	349 711	15,99	460 543	19,91	571 411	25,94

Депозитные сертификаты	5 338	0,24	5 813	0,25	2 825	0,13
Векселя	619 106	28,31	489 538	21,16	361 926	16,43
Итого	2 187 253	100	2313422	100	2202639	100

Согласно данным таблицы в структуре ценных бумаг, выпускаемых коммерческими банками, преобладают облигации. Их доля на протяжении рассматриваемого периода составляет более 50%, поэтому можно сказать что данный вид чаще используемый банками. Это обусловлено тем, что они могут распространяться как среди юридических, так и среди физических лиц, а как было видно из динамики отдельных видов, население в большей степени склонно вкладывать свои денежные средства в долговые бумаги, чем организации. Удельный вес облигации в общем выпуске, в целом, увеличивается и в случае дальнейшего роста может занять две третьих всего объема, что сделает данный вид основным или наиболее распространенным. Его преимущество в данном случае обуславливается низким уровнем риска и, в большинстве случаев, длительным сроком. Вторыми по удельному весу выступают векселя, в первые два года, то есть за 2013 и 2014года, а в 2015 – сберегательные сертификаты. Сопоставляя динамику в денежном и долевом выражении можно предположить о постепенном вытеснении векселей, но возможно это характерно только для банковских бумаг. Также возможно это вызвано снижением заинтересованности организации в использовании ценных бумаг в качестве платёжных документов. Изменения в 2015 году вызваны одновременным снижением выпуска векселей и ростом выпуска сберегательных сертификатов. Вероятно, доход получаемых с помощью сертификатов для населения является более стабильным или высоким в сравнении с доходом по векселям. Также возможно и то, что многие считают использование данного вида ценных бумаг прерогативой юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, то есть только тех субъектов, которые имеют отношение к закупке или продаже больших объемов товаров. Рост доли сберегательных сертификатов обусловлен их динамиков в денежном выражении, а, следовательно, и увеличении объемов выпуска. Как уже было сказано, население активнее чем организации вкладывает свои денежные средства для их накопления или сбережения их реальной стоимости в будущем. Конечно более распространённым способом накопления и сбережения для населения будут выступать вклады, так как в сравнение с сертификатами они имеет большую доходность, но и меньший срок. Поэтому можно предположить, что данные ценные бумаги используются в основном для больших денежных сумм и длительного срока, а также есть вариант, что они приобретаются для передачи в дальнейшем другому лицу, в качестве подарка или наследства. Депозитные сертификаты имеют в основном стабильную и незначительную долю в общем выпуске, которая составляет 0,2%. Данное значение обусловлено низким процентом по ним, то есть организациям выгоднее использовать данные средства в

производстве, чем вкладывать в данные ценные бумаги. Также на количество их выпуска влияет срок обращения, который составляет менее 1 года, что также не является выгодным для организаций, за исключением их приобретения для использования как платежного документа с небольшим сроком погашения. Данный вид ценных бумаг постепенно перестают выпускать некоторые банки, в частности с 1 января 2016 года прекратился выпуск депозитных сертификатов Сбербанка. Возможно и то, что в дальнейшем данный вид перестанет существовать, так как их выпуск исключительное право банков.

Рассмотрим структуру каждого вида ценных бумаг в разрезе срока их обращения.

Большинство облигации выпускается на срок более 3 лет, то есть в основном это относительно долгосрочные вложения. При этом выпуск сроком менее года незначителен и составляет менее 1%, до 180 дней – 0,05, а от 181 дня до года – 0,15%. Это говорит о том, что в основном облигации выпускаются, а, следовательно, приобретаются, на срок от года. Это моет быть обусловлено низким уровнем риска и процентов по ним. Возможно, что срок обращения зависит и от их номинальной стоимости, что объясняло бы большую долю в выпуске при большом сроке.

Структура по сберегательным сертификатам значительно отличается от облигаций, в данном случае преобладают краткосрочные вложения. Наибольшее значение показывают сертификаты со сроком от полугода до года, учитывая небольшой процент по ним можно предположить, что данные сертификаты приобретаются с целью сохранения денежных средств на небольшой период времени. Вероятно, покупатели данных ценных бумаг предполагают покупку чего-либо в ближайшем будущем, но не уверены в сохранности данных средств при нахождении их на карточном счете или в наличном выражении от незапланированных или спонтанных трат, для чего и приобретают сберегательные сертификаты. вторыми по процентному соотношению выступают сертификаты со сроком от года до 3 лет и являются относительно среднесрочными вложениями. Причинами их приобретения населением могут быть те же что и с более низким сроком, но возможно и желание сохранить часть денежных средств на будущее от инфляции в полной или частичной мере. Возможно и приобретение их с целью получения дохода в будущем. Стоит отметить что сертификаты сроком до полугода и свыше 3 лет в основном не выпускаются, что говорит о предпочтении населения в среднесрочных вложениях с целью сохранения или накопления средств.

По структуре депозитных сертификатов преобладающую величину имеет срок обращения от 3 до 6 месяцев. Возможно это связано с их использованием как платежного документа, так как такой срок обращения позволяет и первоначальному их покупателю, и получателю этого документа хранить его некоторое время. При этом сертификаты со сроком более 3 лет практически не используются, это обусловлено тем, что, если организация

приобретает его для использования в качестве платежного документа большой срок несколько усложняет его реализацию, так как за такой период его реальная стоимость может значительно снизиться. Остальные сроки обращения менее используемы либо из-за того, что за короткий период его не успеют использовать, а более длительный срок может повлиять на его итоговую стоимость. Также влияет и то что большинство расчетов по товарам и услугам проводятся в течении нескольких месяцев и реже в срок от 1 года. Возможно сертификаты со сроком от полугода приобретаются для вложения своих денежных средств либо для договоров поставки с большим сроком, чем обычно или по, тем ценностям стоимость которых стабильна в течении некоторого времени.

Большинство векселей выпускается на срок от 1 до 3 лет, возможно они используются как финансовые вложения или платежные документы по тем видам товаров и услуг стоимость которых не изменяется или меняется незначительно. Помимо них относительно часто выпускаются векселя со сроками от полугода до 1 года и более 3 лет, а также до востребования. В случае последних срок их обращения четко не определен и оплачивается при его предъявлении эмитенту. Данный вариант удобен тем, что получение средств нельзя просрочить, а также возможно его длительное хранение. Вероятно, данный вид используется физическими лицами в большей мере чем юридическими, так как для последних он не совсем выгоден в сложившейся экономической ситуации. Остальные виды векселей вероятно используются по различным основаниям как организациями, так и населением.

Подводя общие итоги по срокам обращения ценных бумаг можно сказать что большинство из них находится во временной рамке от полугода до 3 лет, прочие сроки менее востребованы, за исключением тех ценных бумаг, которые можно использовать в качестве платежных документов и обеспечений. В целом наиболее распространенным видом ценных бумаг выступаю облигации со сроком обращения не менее года.

Использованные источники:

1. Галанов В.А. Основы банковского дела: учебник / В.А. Галанов. -2-е изд. – М.: ФОРУМ,2014
2. Лаврушин О.И. Банк и банковские операции: учебник / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС,2016
3. Сребник Б.В. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / Б.В. Сберник. –М.: КНОРУС, 2016
4. Топсахалова, Ф.М.-Г. Фондовые рынки: учебник. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2014..
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]-Режим доступа: http://www.cbr.ru/

УДК 336.717

Кулакова Н.Н.
студент магистратуры 1 курса
финансово-экономический факультет
Брянский государственный университет
Россия, г. Брянск

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ БАНКА РОССИИ

Статья посвящена рассмотрению правового статуса Центрального Банка Российской Федерации, его прав и обязанностей при осуществлении функции надзора и управления за национальной банковской системой.

Ключевые слова: Банк России, коммерческие банки, банковская система.

student of a magistracy of 1 rate Kulakova N. N.
financial and economic faculty
Bryansk state university
Russia, Bryansk

LEGAL STATUS OF THE BANK OF RUSSIA

Article is devoted to consideration of legal status of the Central Bank of the Russian Federation, its rights and obligations in case of implementation of function of supervision and management behind a national bank system.

Keywords: Bank of Russia, commercial banks, bank system.

Статьей 75 Конституции Российской Федерации установлен особый конституционно-правовой статус Центрального банка Российской Федерации, определено его исключительное право на осуществление денежной эмиссии (часть 1) и в качестве основной функции — защита и обеспечение устойчивости рубля (часть 2). Статус, цели деятельности, функции и полномочия Банка России определяются также Федеральным законом 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими федеральными законами.

В соответствии со статьей 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» целями деятельности Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы; развитие финансового рынка Российской Федерации; обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации [1].

Ключевым элементом правового статуса Банка России является принцип независимости, который проявляется прежде всего в том, что Банк России выступает как особый публично-правовой институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения. Он не является органом государственной власти, вместе с тем его полномочия по своей правовой природе относятся к функциям государственной власти, поскольку их реализация предполагает применение

мер государственного принуждения. Функции и полномочия, предусмотренные Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Банк России осуществляет независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Независимость статуса Банка России отражена в статье 75 Конституции Российской Федерации, а также в статьях 1 и 2 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Нормотворческие полномочия Банка России предполагают его исключительное право по изданию нормативных актов, обязательных для федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, всех юридических и физических лиц, по вопросам, отнесенным к его компетенции Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими федеральными законами. Банк России в соответствии со статьей 104 Конституции Российской Федерации не обладает правом законодательной инициативы, однако его участие в законодательном процессе, помимо издания собственных правовых актов, обеспечивается также и тем, что проекты федеральных законов, а также нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, касающиеся выполнения Банком России своих функций, должны направляться на заключение в Банк России [2].

Банк России является юридическим лицом. Уставный капитал и иное имущество Банка России являются федеральной собственностью, при этом Банк России наделен имущественной и финансовой самостоятельностью. Полномочия по владению, пользованию и распоряжению имуществом Банка России, включая золотовалютные резервы Банка России, осуществляются самим Банком России в соответствии с целями и в порядке, которые установлены Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Изъятие и обременение обязательствами имущества Банка России без его согласия не допускаются, если иное не предусмотрено федеральным законом. Финансовая независимость Банка России выражается в том, что он осуществляет свои расходы за счет собственных доходов. Банк России вправе защищать интересы в судебном порядке, в том числе в международных судах, судах иностранных государств и третейских судах.

Государство не отвечает по обязательствам Банка России, так же, как и Банк России — по обязательствам государства, если они не приняли на себя такие обязательства или если иное не предусмотрено федеральными законами. Банк России не отвечает по обязательствам кредитных организаций и некредитных финансовых организаций, за исключением случаев, когда Банк России принимает на себя такие обязательства, а кредитные организации и некредитные финансовые организации не

отвечают по обязательствам Банка России, за исключением случаев, когда кредитные организации и некредитные финансовые организации принимают на себя такие обязательства [3].

В своей деятельности Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации (далее — Государственная Дума), которая назначает на должность и освобождает от должности Председателя Банка России (по представлению Президента Российской Федерации) и членов Совета директоров Банка России (по представлению Председателя Банка России, согласованному с Президентом Российской Федерации); направляет и отзывает представителей Государственной Думы в Национальном финансовом совете в рамках своей квоты, а также рассматривает основные направления единой государственной денежно-кредитной политики и годовой отчет Банка России и принимает по ним решения. На основании предложения Национального финансового совета Государственная Дума вправе принять решение о проверке Счетной палатой Российской Федерации финансово-хозяйственной деятельности Банка России, его структурных подразделений и учреждений. Кроме того, Государственная Дума проводит парламентские слушания о деятельности Банка России с участием его представителей, а также заслушивает доклады Председателя Банка России о деятельности Банка России при представлении годового отчета и основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики.

Использованные источники:

1. Беспалов Р.А., Беспалова О.В. Финансы: Учебное пособие / Брянск, 2016. 200 с.
2. Беспалов Р.А., Калютик В.Ю. Особенности реализации банковской стратегии развития безналичных расчетов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 10-10. С. 14-17.
3. Куликов А. Г. Деньги, кредит, банки. - М.: «КноРус», 2013. - 656 с.

УДК 338

Кулик А.О.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М., к.э.н.
доцент
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕГО НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: В статье исследуется НДФЛ не только как инструмент, обеспечивающий доходную базу бюджетов бюджетной системы государства, но и преимущественно как средство макроэкономического регулирования. Однако следует сказать, что, несмотря на большое

количество публикаций по вопросам налогообложения доходов физических лиц, остается востребованным комплексное научное исследование НДФЛ как инструмента социальной политики государства.

Ключевые слова: НДФЛ, объект налогообложения, налоговая база, налог.

Abstract: this article examines the personal income tax not only as a tool that provides the revenue base of budgets of the budgetary system of the state, but primarily as a tool of macroeconomic regulation. However, it should be said that, despite the large number of publications on taxation of income of individuals, remains a very complex scientific study of personal income tax as a social policy instrument of the state.

Key words: personal income tax, object of taxation, tax base, tax.

Налог на доходы физического лица (НДФЛ) – это основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтвержденных расходов, в соответствии с действующим законодательством. [2]

В качестве объекта налогообложения данным налогом может выступать доход, полученный:

- из различных источников в России, вне зависимости от лиц, получающих данную прибыль – являются ли они резидентами РФ или нет;
- если доход получен не в России, но физическое лицо выступает, как резидент Российской Федерации.

Что же касается налоговой базы, исходя из которой, исчисляется подоходный налог с физических лиц в 2016 году, то здесь необходимо отметить, что учитываются все полученные доходы налогоплательщиков и во всех формах (денежной или натуральной), а также любая материальная выгода. При этом не оказывают влияния на размер налогообложений различного рода удержания и штрафы, которые были взысканы за административные правонарушения или решением суда, а также других органов, которые вправе осуществлять такие действия. Подоходный налог с физических лиц в 2016 году рассчитывается по каждому виду дохода. При этом индивидуально определяется отдельная налоговая ставка по каждому такому источнику. [1]

При формировании налоговой системы, обосновании конкретных видов налогов и нормативов их распределения исключительно важную роль играет определение соотношения поступления каждого вида налога.

В настоящий момент НДФЛ играет большую роль в доходах бюджетов субъектов Российской Федерации. Являясь федеральным налогом РФ, 85% поступлений от этого налога перечисляются в региональные бюджеты, а остальные 15% перечисляются в местные бюджеты.

Краснодарский край один из значимых регионов России, где активно развивается агропромышленный, туристический и санаторно-курортный комплексы. Финансовые ресурсы Краснодарского края, как и других регионов России, сосредоточены в бюджете. Консолидированный бюджет

Краснодарского края является одним из крупных региональных бюджетов РФ. В Краснодарском крае в 2013 году в консолидированный бюджет поступило 219,4 млрд руб., из них поступление НДФЛ составляло 68,9 млрд. руб. Ситуация в 2014 году несколько изменилась. Общая сумма поступлений была равна 232,9 млрд. руб, из них поступление налога на доходы физических лиц составляло 48,6 млрд. руб. В 2015 году всего доходов было 245,2 млрд руб. Из них 55,9 пришлось на НДФЛ. В 2016 году, общая сумма планируемых поступлений составляет 247,7 млрд. руб, а поступление НДФЛ в консолидированный бюджет, должно быть равно 53,7 млрд. руб. За 5 месяцев нынешнего года в бюджете собираемость НДФЛ, по факту, составляет примерно 40,6 млрд. руб. Около 35 % всех доходов пришлось на подоходный налог. При этом прирост фонда оплаты труда в крае, за 4 месяца составил 2%. Снижение численности работников уменьшилось на 0,5%. В июле месяце 2016 года в консолидированный бюджет края поступило всего 116,3 млрд. руб. Недоимку планируют погасить через реализацию мер по увеличению собираемости платежей в бюджет края, в том числе и налога на доходы физических лиц. [4]

В настоящее время действует проект основных направлений налоговой политики правительства на 2016 год, а также на плановый период 2017 и 2018 годов, в соответствии с ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 № 172-ФЗ. Данный проект рассматривает вопросы администрирования и противодействия использованию налоговых схем. Что касается НДФЛ, то контроль за его уплатой стал жестче. Продолжать увеличивать собираемость налогов, Минфин России намерен так же и за счет НДФЛ. Немаловажную и составляющую роль играет обязанность предоставлять ежеквартальный отчет налоговыми агентами. Соответствующие поправки уже приняты в ФЗ от 02.05.2015 N 113-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ в целях повышения ответственности налоговых агентов за несоблюдение требований законодательства о налогах и сборах». Предусмотрена ответственность налоговых агентов за непредставление отчетов или же намеренное искаженных данных. Приостанавливать операции налогового агента по счетам в банке в случае не предоставления ежеквартальной отчетности по НДФЛ смогут налоговики. [4]

Разработан и установлен комплекс мер по ужесточению законодательства в части налогообложения доходов физических лиц. Таким образом, налоговая база перестанет быть консолидированной окончательно. В настоящий момент, из доходов, которые облагаются по ставке 13 процентов, выделены дивиденды. Их сумму запрещено уменьшать на различные налоговые вычеты (абз. 2 п. 3 ст. 210 НК РФ «Налоговая база»). В перспективе рассмотрен запрет уменьшать доходы в виде оплаты труда на убытки, полученные от операций по ценным бумагам или по деятельности, осуществляемой в качестве индивидуального предпринимателя. [3]

Наименьшую долю занимают налоги, облагаемые по ставке 15 % (это доходы нерезидентов, полученные ими в виде дивидендов от долевого участия в российских организациях). Чуть больший удельный вес имеют прочие доходы лиц, не являющихся налоговыми резидентами, а также стоимости выигрышей, призов, процентные доходы по вкладам в банках и суммы экономии на процентах при получении кредитных средств, но их доля также незначительна. Более высокую долю в структуре налоговой базы занимают доходы, облагаемые по ставке 9% - это доходы от долевого участия в деятельности организаций, полученные в виде дивидендов физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации. [2]

Наряду с этим, пересматривается система преференций. Планируется, в перспективе, исключить возможность получения необоснованных законодательством льгот, а также пересмотреть порядок и сам процесс освобождения от налогообложения некоторых видов доходов. Выигрыши в лотерею и их порядок налогообложение, как быстро-временный доход будет уточнено.

П. 6 ст. 220 НК РФ «Имущественные налоговые вычеты» регулирует ситуации, когда есть возможность получать имущественный налоговый вычет родителям при приобретении недвижимости в собственность несовершеннолетнего ребенка. Но размер не может быть выше 2 млн. рублей. Но что касается вычета по сумме уплаченных процентов по целевому кредиту, то он не ограничен. Как результат этого, на сегодняшний день мы имеем следующую ситуацию: в отношении сходных вычетов, получаемых скажем так, «на себя», налогоплательщики оказались в более худшем положении, ведь лимит установлен в размере целых 3 млн рублей. Эту разницу собираются исправить, размер вычета расходов на проценты за приобретение жилья детям ограничат той же суммой. Для того, чтобы получить вычет по НДФЛ с продажи недвижимости, необходимо быть её владельцем не менее 5 лет. Представленный пункт будет касаться только тех объектов, которые были получены в собственность в 2016 году. Однако те, кто получил недвижимость по наследству, по договорам дарения или в результате проведения приватизации, имеют право реализовать свою собственность с вычетом НДФЛ только после 3-х лет владения. [4]

Так же с января 2016 года появилась электронная отчетность. Она представляет из себя следующее: всем налоговым агентам необходимо в обязательном порядке предоставлять справки, отчеты в электронном виде. Однако исключениями будут служить предприятия, где число физических лиц, т.е. плательщиков налогов на доходы- менее 25 человек. Они смогут предоставлять документы, как раньше, т.е. отсылать их или привозить лично в контролирующий орган на бумажном носителе. [1]

Долгое время в России обсуждается вопрос о прогрессивной шкале НДФЛ. Мнения многих экспертов, экономистов и политиков рознится.

Прогрессивная шкала налогообложения НДФЛ уже применялась в нашей стране на момент начала становления налоговой системы России. Вслед за тем, с целью повышения собираемости налога (официальная позиция) был произведён переход к плоской шкале. Однако даже сейчас в Государственную думу постоянно поступают законопроекты о введении прогрессивной шкалы НДФЛ. Одно из недавних изменений было озвучено депутатами «Справедливой России». Такое предложение депутатов объясняется не только необходимостью увеличить доходы бюджетов, но и облегчить налоговое бремя граждан с низкими доходами. Так, доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в России за последние 4 года имеет тенденцию к увеличению. В 2012 г. этот показатель составлял 10,7% от общей численности населения РФ, в 2013 г.- 10,8%, в 2014г.- 11,2%, а в 2015г. доля населения с низкими доходами достигла 13,3% всего населения России. Нужно отметить, что минимальный размер оплаты труда в 2016г. изменялся дважды: 1 января МРОТ составил 6204руб., а с 1 января- увеличен до 7500руб. в месяц. При этом прожиточный минимум, установленный на 3 квартал 2016г. в РФ, равен 9889руб. Их позиция была проста: было предложено введение прогрессивной шкалы налогообложения по сверхвысоким доходам физических лиц. Наряду с этим, в проекте было предложено ввести стандартный налоговый вычет по низким заработкам на территории РФ (доходы до 15 тыс.руб. в месяц будут освобождены от уплаты налога) [2]. Таким образом, заработная плата этих граждан, находящаяся около прожиточного минимума либо большая её часть будет освобождена от налога. Законопроектом предлагалось облагать доходы свыше 3 млн.руб. в год по ставке 25%; от 15млн.руб. до 30 млн.руб. - 35%, а свыше 30 млн.руб. – все 50%. Граждан с доходами свыше 3 млн.руб. в год в нашей стране имеется не более 1%, но на них приходиться около 40% совокупных доходов ФЛ. По подсчетам в бюджет поступило бы от 300 до млрд.руб. [4]

Таким образом, прогрессивная шкала НДФЛ может привести к тому, что достаточно обеспеченные территории станут значительнее богаче, т.к. НДФЛ имеет поступление в региональные и местные бюджеты. А это в свою очередь усилит межрегиональную политическую напряженность, для решения этой проблемы придется частично перевести НДФЛ в федеральный бюджет (негативно скажется на развитии федерализма в РФ).

Суммируя все вышесказанное, мы можем сказать о том, что в 2016 году произошли некие изменения. Однако реформирование НДФЛ не решит проблему бедности по всей стране. Ведь очевидно, что ставка НДФЛ представляет собой относительную величину, которая при применении к налоговой базе дает неодинаковую по абсолютной величине сумму налога, где действует правило, чем выше зарплата физического лица, тем выше налог.

Использованные источники:

1. Клочкова, И.В. Налог на доходы физических лиц/ И.В. Клочкова. - М.:

Экзамен, 2015. – 160 с.
2. Лейман Т.И. Совершенствование механизма исчисления и уплаты подоходного налога // Академический вестник. 2015. № 3(29). С. 85-90.
3. Прокопьева Т.И. Налог на доходы физических лиц: актуальные проблемы и пути его совершенствования //Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 12. С. 190-195.
4. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. - 2005-2016. Режим доступа: http//nalog.ru.

УДК 65

Куник А.А.
магистрант 2 курса
институт магистратуры
Санкт-Петербургский Государственный
Экономический Университет
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА РЕЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы оценки эффективности стратегического менеджмента, а также, выделены факторы внешней среды, оказывающее влияния на эффективность стратегического менеджмента. Установлено, что необходимость внедрения и реализации стратегического менеджмента в деятельность компании обусловлена неопределенностью и динамичностью внешней среды. Исходя из этого, определение стратегических направлений развития позволяет компании не сбиваться с курса и следовать намеченным целям. Для обеспечения реализации стратегических целей важным компонентом процесса стратегического менеджмента является оценка его эффективности. В ходе исследования установлено, что речные компании Российской Федерации также ощущают на своей деятельности влияние факторов внешней среды и, как следствие, возникает необходимость реализации на них концепции стратегического менеджмента. На их примере осуществлена оценка эффективности стратегического менеджмента путем проведения SWOT-анализа и сделан вывод о высоком уровне зависимости их деятельности от действий государства.

Ключевые слова. Стратегический менеджмент, стратегия, цели, эффективность, судоходство, речная компания.

Актуальность. Речные компании России на сегодняшний день находятся в кризисном состоянии в связи с влиянием на их деятельность значительного числа негативных факторов внешнего окружения. Таким образом, отрасль внутреннего судоходства в Российской Федерации в целом переживает спад, наблюдается снижение показателей оборота перевозок, высокая степень износа флота и инфраструктуры. Деятельность речных

компаний осуществляется в условиях неопределенности и динамичности внешней среды и их особенная роль в транспортной инфраструктуре страны делает необходимость осуществления эффективного стратегического менеджмента и его оценки особенно актуальным.

Цель исследования – оценка влияния факторов внешней среды на эффективность стратегического менеджмента речных компаний Российской Федерации.

Изложение основного материала исследования. Сегодня область применения стратегического менеджмента очень разнообразна.

В целом стратегический менеджмент возник в ответ на возрастание сложных, динамических, неопределенных процессов изменений внешней среды бизнеса и охватывает все аспекты деятельности организаций в ней.

Концепция стратегического развития предприятия находится под пристальным вниманием зарубежных и отечественных экономистов. Теоретические и практические аспекты проблем развития, стратегического выбора и достижения успеха компаний и организаций в западных странах нашли свое отражение в научных трудах многих зарубежных ученых, в частности Р. Акоффа, И. Ансоффа, Р. Гранта, П. Друкера, К. Эндрюса, Д. Куинна, Г. Минцберга, Р. Майлза, М. Портера, Р. Румельта, А. Стрикленда, К. Сноу, А. Томпсона, Е. Чандлера, Д. Шендела. Проблемам стратегического управления предприятия уделили много трудов и отечественные ученые, в том числе: Г. Азоев, О. Виханский, А. Градов, Р. Фатхутдинов и др.

В научной литературе нет единого мнения относительно определения понятия «стратегический менеджмент». Проанализировав труды ученых, приведем наиболее обширное определение данного понятия. Итак, стратегический менеджмент – многоплановый управленческий процесс, охватывающий все сферы деятельности организации, который помогает формулировать и выполнять эффективные стратегии, что способствуют сбалансированию взаимоотношений между организацией и ее внешним окружением, а также достижению поставленных целей.

Кроме того, в научной литературе нет единого подхода к определению методов оценки эффективности стратегического менеджменту в организации.

В первую очередь, следует выделить две основные составляющие оценки эффективности:

– объективная, которая включает количественные и качественные показатели деятельности, результативности организации и стратегических решений менеджмента;

– субъективная, что означает восприятие менеджментом, персоналом и другими заинтересованными лицами результативности усилий решения стратегических задач и достижения целей.

Основные направления оценки эффективности стратегического менеджмента приведены на рис. 1.

Рис. 1. Направления оценки эффективности стратегического менеджмента (разработано автором)

Методика, приведенная на рис. 1 применима к любому предприятию как коммерческой, так и некоммерческой сферы.

Перевозки грузов внутренним водным транспортом в мире является одним из наиболее дешевых и наиболее экологических видов грузоперевозок. Одной из положительных сторон географического расположения России является наличие разветвленного речного покрытия.

На данные момент протяжность эксплуатируемых внутренних водных путей России составляет 101,7 тыс. км, большая часть из которых обеспечена высокоразвитой инфраструктурой для организации и обслуживания судоходства.

Следует отметить, что доля внутреннего водного транспорта от общего объема грузооборота России составляет всего 1,5%. При этом уровень данного показателя в Германии – 11%, Голландии – 34%, Франции – 10% от общего объема грузооборота. При этом в данных странах наблюдается устойчивая тенденция роста объемов речных перевозок. Для сравнения: соотношение протяженности внутренних водных путей, железных и автомобильных дорог в Европейской части России составляет 1:1:8, в Германии – 1:6:92, в Голландии – 1:0,5: 23, во Франции – 1:6:190.

Максимального объема в осуществлении речных перевозок Россия достигла в конце 80-х годов XX века, в 1989 году данный объем составил около 580 млн. тонн. К сожалению, позиция внутреннего водного транспорта в транспортной системе России за период 1989-2015 гг. значительно ослабла. Объем перевозок грузов уменьшился в 4,6 раза.

Среди основных факторов, которые определили снижение объема

речных перевозок в период 1989-2015 гг. можно выделить:

− снижение уровня развития промышленности сельского хозяйства и, как следствие, объемов производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, а также объемов строительства (как промышленного, так и жилищного) в период экономического спада экономики России;

− нарушение традиционных транспортных схем осуществления доставки грузов водным внутренним транспортом;

− снижение уровня конкурентоспособности речных перевозок в связи с ухудшением инфраструктуры речных путей, ростом цен на топливо, оттоком квалифицированных кадров из данной отрасли и др.;

− высока степень износа речного транспортного флота, низкая степень его обновления в связи со снижением объемов судостроения;

− более динамичное развитие наземных видов транспорта и снижение роли речных маршрутов в логистических цепях доставки грузов.

В целом деятельность речных судоходных компаний России регулируется комплексом законодательных документов в данной отрасли, основу которого составляет Кодекс внутреннего водного транспорта РФ [1].

Кроме того, на законодательном уровне разрабатываются и утверждаются стратегии развития внутреннего транспорта. На данный момент действующий документ – Стратегия развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации на период до 2030 года [2]. Каждая из стратегических целей характеризуется рядом количественных показателей, прогноз которых осуществлен в динамике до 2030 года. Достижения данных показателей и будет свидетельствовать о достижении стратегических целей развития внутреннего водного транспорта в России и, как следствие, развитие деятельности речных компаний в государстве.

Таким образом, можно сделать вывод, что деятельность речных компаний Российской Федерации в большей мере зависит от действий государства. Именно правительство задает стратегические направления развития отрасли в целом и способствует достижению установленных результатов. Кроме того, следует отметить, что в связи со значительной площадью территории страны, большинство речных компаний осуществляют деятельность в отдельных ее регионах и, как следствие, конкуренция между компаниями разворачивается в региональных масштабах.

Основным инструментов оценки стратегического менеджмента является SWOT-анализ, позволяющий рассматривать не только деятельность отдельного предприятия, но и группы компаний или отрасли в целом. SWOT-анализ приведен в табл. 1.

Таблица 1 - SWOT-анализ речных компаний Российской Федерации

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	1. Внутренняя водная логистика является хотя и самым медленным видом транспортировки, однако самым дешевым. На фоне тенденций к повышению ж/д тарифов и авто перевозок, низкая стоимость речных перевозок является значительным преимуществом. 2. Основными потребителями услуг компании являются промышленные предприятия Российской Федерации. Развитие их деятельности приведет к повышению спроса на услуги речных компаний	1. Ограниченный период навигации не позволяет круглогодично обеспечивать потребности в логистике российских промышленных предприятий, особенно тех, которые расположены в северной части страны 2. На данном этапе развития наблюдается вакуум правового регулирования внутренней водной логистики. Усовершенствование законодательной базы даст толчок для развития внутреннего судоходства в целом.
Угрозы	1. Проблема комплексного учета региональных особенностей отрасли создает сложности в процессе разработки и достижения целей стратегии развития отрасли на государственной уровне и, тем самым, приводит к снижению роли внутреннего судоходства как балансирующего фактора грузового трафика 2. Проявления политической и экономической нестабильности в России препятствуют развитию промышленности и отрасли сельского хозяйства в целом, представители которых являются основными потребителями услуг компании	1. Низкая эффективность реформ таможенного регулирования не позволяет устранить проблему низкой прозрачности предоставления таможенных услуг компанией 2. Необходимость обновления флота ложится на плечи самих речных компаний, что требует значительного объема капиталовложений, которых на данный момент у компаний недостаточно

Таким образом, SWOT-анализ речных компаний Российской Федерации свидетельствует о высоком уровне зависимости их деятельности от влияния факторов внешней среды и, как следствие, к возникновению сложностей в установлении и достижении стратегических программ компании.

Выводы. В ходе оценки эффективности стратегического менеджмента речных компаний России установлено, что на данный момент оно находится на достаточно слабом уровне в связи с высокой степень зависимости развития отрасли и деятельности компаний в целом от государства. Стратегические направления развития отрасли в полной мере определяются на государственном уровне, и от действий правительства зависит степень достижения установленных целей. При этом необходимость обновления флота ложиться на плечи сами судоходных компаний, что подразумевает значительные капиталовложения. При этом конкуренция между речными компании в большей степени имеет региональный характер. Таким образом,

речные компании находятся практически в полной зависимости от влияния факторов внешней среды. В связи с этим дальнейшие решения в сфере стратегического менеджмента компаний должны быть направлены на формирование эффективной стратегии развития путем использования возможностей, предоставляемых им внешней средой.

В перспективе дальнейших исследований – изучение процесса разработки и реализации стратегических направлений развития отрасли речного судоходства на уровне государства, его усовершенствование.

Использованные источники:

1. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 07.03.2001 № 24-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_30650/
2. Стратегия развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации на период до 2030 года утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.02.2016 №327-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://government.ru/media/files/YxvWxYkzMqwAsfBmAX6anAVViKnFgYwA.pdf
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. − М. : Экономика, 1989. − 519 с.
4. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. − 2-е изд., перераб. и доп. − М. : Гардарика, 1998. − 296 с.

Кунчий С.В.
студент 3 курса
Институт управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

В последнее время усилилось влияние таможенного регулирования как элемента государственного регулирования внешнеторговой деятельности на процессы международной интеграции российской экономики в международное экономическое пространство.

Расширение сотрудничества с международными экономическими и финансовыми институтами, общие интересы России и других государств при решении значительных проблем в области международной безопасности, в том числе в сфере противодействия распространению оружия массового уничтожения, борьбы с международным терроризмом и торговлей наркотиками, экологических проблем, обусловили появление новых задач, в решении которых должны принимать участие таможенные органы Российской Федерации и которые способствуют их дальнейшему развитию[126].

[126] Габричидзе Б.Н., Чернявский А.Г. Административное право. М: «Проспект», 2004. С. 157.

Таможенное дело преследует две группы целей:

Во-первых, экономические. В их числе - фискальные, т.е. пополнение доходной части бюджета страны, и регулятивные. Свое регулирующее воздействие на экономику таможенный механизм оказывает посредством таможенных тарифов, а также запретов, ограничений, лицензирования, квотирования экспорта и импорта (методами прямого административного руководства).

Во-вторых, защитные, т.е. обеспечение национальной безопасности страны, в том числе экономической, санитарно-эпидемиологической, общественного порядка, здоровья населения, культурных ценностей. Названным целям служат все основные компоненты таможенного дела: таможенная служба, таможенная деятельность, таможенное право, таможенная политика и идеология с использованием юридических норм, таможенных процедур, а также противодействие контрабанды и иным правонарушениями[127].

Концепцией развития таможенных органов определены следующие проблемы, стоящие перед таможенным делом на сегодняшний день:

- не в полной мере применяются международные стандарты, необходимые для применения торгово-логистических технологий;
- не развита система информирования таможенных органов российской федерации о ценообразовании, торгово-промышленной специализации в зарубежных странах, мировых тенденциях в разделении труда;
- таможенные органы российской федерации неэффективно осуществляют контроль за товарами после их выпуска в обращение на таможенной территории российской федерации (контроль на основе методов аудита);
- недостаточно осуществляется информационно-аналитическое обеспечение правоохранительной, в том числе оперативно-розыскной, деятельности таможенных органов российской федерации;
- не в достаточной степени развита система подготовки и переподготовки кадров для таможенных органов российской федерации, особенно специалистов в области управления и контроля;
- оплата труда должностных лиц таможенных органов российской федерации не соответствует экономической значимости принимаемых ими решений;
- остается высоким уровень коррупции в таможенных органах российской федерации.

Очень важным направлением дальнейшего совершенствования управления таможенными органами является работа по защите интеллектуальной собственности. Предполагается совершенствование

[127] Гуев А.Н. Постатейный комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации. М.: Дело, 2004. С. 233.

законодательной базы и изменение организационной структуры региональных таможенных управлений и таможен в части кадрового укрепления подразделений, занимающихся вопросами защиты прав интеллектуальной собственности[128].

В настоящее время идет совершенствование информационных систем таможенных органов России. Перед разработчиками поставлены две основные проблемы:

- внедрение международных стандартов по обработке документации при таможенном контроле;

- повышение исполнительской дисциплины налогоплательщиков, то есть борьба от ухода нелегальных схем минимизации платежей, связанных с таможенным оформлением товаров.

Дальнейшее совершенствование таможенного администрирования невозможно без активного развития института таможенных представителей. Основным инструментом стала система поручительства общественных объединений таможенных представителей. Вместе с тем наблюдается тенденция снижения доли товаров, декларируемых таможенными представителями, хотя количество лиц, включенных в реестр таможенных представителей, стабильно растет.

На сегодняшний день таможенная служба России находится на ступени общего подъема и совершенствования. Закончился период интенсивного роста численности работников таможенной службы, ведь эффективность работы таможенной службы определяется не только количественным составом, но в значительной мере качеством работы всех его подразделений и сотрудников.

Использованные источники:

1. Габричидзе Б.Н., Чернявский А.Г. Административное право. М: «Проспект», 2004. С.157.
2. Гуев А.Н. Постатейный комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации. М.: Дело, 2004. С. 23.
3. Новиков А.Б. Концепция «сервисной таможни» в системе административной реформы в Российской // Законодательство и экономика. 2006. № 10. С. 103.

[128] Новиков А.Б. Концепция «сервисной таможни» в системе административной реформы в Российской Федерации // Законодательство и экономика. 2006. № 10. С. 103.

Кунчий С.В.
студент 3 курса
Институт управления
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

ОБ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТАХ РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Под кадровым потенциалом понимают способность персонала таможенных органов эффективно использовать и своевременно выполнять поставленные перед ними задачи в меняющихся условиях внешней и внутренней среды[129].

Управление персоналом в таможенных органах представляет собой один из механизмов реализации кадровой политики ФТС России, систему организационных, социально-экономических, психологических, нравственных и иных, имеющих нормативно-правовую основу, мероприятий, обеспечивающих рациональное использование способностей человека как в его собственных интересах, так и в интересах таможенной службы РФ.

Сотрудники и федеральные государственные служащие таможенных органов считаются должностными лицами. Численность должностей сотрудников, федеральных государственных служащих и работников бюджетной сферы в таможенной системе в целом определяется Правительством Российской Федерации, а в таможенных органах, учреждениях и предприятиях, подведомственных ФТС России, - руководителем ФТС. Персонал таможенных органов исполняет работу, связанную с высочайшей степенью ответственности пред государством, эмоциональным и умственным напряжением, потому от многих служащих требуется отменная физическая подготовка.

Высокая эффективность труда невозможна в отсутствии оптимизации количества работников таможенной службы, что требует научного объяснения их потребности. Сразу требуется повышение эффективности труда за счет модернизации оперативной деятельности.

Реформирование таможенной службы России требует как совершенствования структуры таможенных органов и внедрения передовых технологий в таможенное дело, так и повышения требований к кадровому потенциалу состава таможенных служащих.

Нынешний уровень кадровой работы требует моделирования потребности в кадрах для таможенной службы. Нужно еще сформировывать резерв, в том числе управляющего состава на выдвижение, оптимально использовать все штатные единицы, стимулировать служебный рост.

Профессиональный потенциал обусловлен такими факторами, как численность занятых, эффективность их использования, средний возраст и

[129] Медведева М.В. «Экономика таможенного дела» М: «Проспект», 2007. С. 33.

трудовой стаж работы, степень образования, квалификация, заинтересованность в результатах труда. Кадровый потенциал в немалой степени находится в зависимости от расстановки сотрудников, оплаты труда, его организации, степени общественной защищенности, престижа профессии.

Для таможенной системы, как и для других сфер деятельности, важно сбалансировать рабочие места с имеющимися трудовыми ресурсами, как по количеству, так и по профессиональному составу. Источниками пополнения кадров для таможенной службы являются Российская таможенная академия и ее филиалы, другие высшие учебные заведения страны, правоохранительные органы, вооруженные силы.

Михеева Н.П., Плотников В.А. в своем исследовании «Внедрение системы менеджмента качества таможенных услуг» говорят о том, что эффективность работы таможенных органов следует оценивать через внедрение системы менеджмента качества оказываемых таможенных услуг[130].

Согласно ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» правом на поступление на государственную гражданскую службу обладают граждане Российской Федерации, достигшие возраста 18 лет, владеющие государственным языком Российской Федерации и соответствующие квалификационным требованиям устанавливаемые федеральным законодательством.[131]

Однако существует большая проблема, высокие показатели уровня профессиональной подготовки должностных лиц таможенных органов часто нивелируются тем, что дипломная специальность не соответствует занимаемой должности и характеру работы. По данным ФТС России около половины таможенников, 47% имеют образование, напрямую не связанное с выполнением должностных обязанностей - педагогика, сельское хозяйство, естественные науки. Кроме того, из 53% должностных лиц таможенных органов имеющих высшее профессиональное образование, только 3 процента имеют таможенное образование, остальные 50% поровну делят между собой должностные лица, имеющие юридическое (24%) и экономическое (26%) образование. Такое состояние кадрового потенциала таможенных органов приводит к значительному снижению эффективности управления и результативности деятельности таможенных органов.

Таким образом, можно сделать выводы, что для совершенствования кадрового потенциала таможенных органов, необходимо проводить меры по постоянному совершенствованию профессиональных знаний сотрудников, осуществлять набор сотрудников, непосредственно получивших квалифицированное профессиональное образование, также эффективно

---

[130] Михеева Н.П., Плотников В.А. «Внедрение системы менеджмента качества таможенных услуг» М.: Дело, 2003. С. 233.

[131] Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 21.11.2011, с изм. от 22.11.2011) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Российская газета", N 162, 31.07.2004

использовать занятых сотрудников в сочетании с новыми технологиями и методами проведения таможенного контроля.

Использованные источники:

1. Медведева М.В. «Экономика таможенного дела» М: «Проспект», 2007. С. 33.
2. Михеева Н.П., Плотников В.А. «Внедрение системы менеджмента качества таможенных услуг» М.: Дело, 2003. С. 233.
3. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 21.11.2011, с изм. от 22.11.2011) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Российская газета", N 162, 31.07.2004

УДК 314.3

Курамшин Р.И.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ О ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РОЛИ СЕМЬИ

Аннотации: *В данной статье мы рассматриваем проблемы семьи в вопросе воспитания ребенка, её роль и влияние на поколение будущего. Подчеркивается важность родителей в воспитании и сохранении семьи.*

Ключевые слова: *семья, родители, ребенок, воспитание, роль.*

В настоящее время проблемы семьи и семейного воспитания приобрели особую актуальность. И важность семьи всё больше возрастает: осознается ее роль в развитии подрастающего поколения – ведь именно в семье у ребенка формируются модели будущей жизни, поэтому очень многое зависит от родителей и близких людей.

Рассмотрим эту проблему глубже.

В настоящее время глубоко важна роль семьи в охране и укреплении здоровья населения, в рождении и воспитании подрастающего поколения. Подготовка к супружеству начинается с восприятия примера поведения родителей в семейной жизни. Далее в этот процесс включаются работники детских дошкольных учреждений, школ и других учебных заведений. В решении задачи повышения роли семьи в охране здоровья и воспроизводства здорового потомства важное место должны занимать медико-социальные меры, осуществляемые среди молодоженов до брака и на этапе создания семьи [1; 3].

Многие родители винят школы в том, что там не следят за их ребёнком, не уделяют ему должного времени. Страдают учителя, а ведь на одного педагога могут приходиться свыше 20 детей. За всеми не уследишь и не воспитаешь. Однако не учителя должны задаваться вопросом, как воспитать мальчика или девочку, где взять время на это, а родители. Именно с отца и матери всё начинается.

Здоровье ребенка, его рост, развитие, познание окружающего мира –

это и многое другое зависит только от родителей. Если в семье заведено пить и материться, то ребёнок, видя всё это, будет повторять. Если же наоборот, родители с малого возраста приучают свое чадо к труду и ЗОЖ, то и развитие будет другим [4; 5].

Ещё более важная и опасная проблема для подрастающего поколения – это интимные связи.

Ослабление родительского контроля приводит к увеличению числа контактов и формированию у многих юношей и девушек представления об абсолютной свободе в интимных отношениях. И это нередко приводит к серьезным нравственным издержкам и личным трагедиям, наносит ущерб здоровью будущих родителей и их потомства. Частая смена партнеров, случайные связи, в особенности без контрацептивных мер, приводят к различным заболеваниям. Например, вступление неподготовленных в области гигиены половой жизни подростков в интимные отношения часто влечет за собой многие негативные медико-социальные последствия, как для них самих, так и для их семей, а также для общества в целом.

Как правило, венерические заболевания у молодежи являются результатом неправильного полового воспитания, а также плохой осведомленности о механизме заражения. Большое значение имеет злоупотребление алкоголем: в большинстве случаев юноши и девушки заражаются в состоянии опьянения.

И есть семьи, которым всё равно, что происходит с их детьми. Их волнует только свои проблемы, а то, с кем их девочка или мальчик, где и когда вернётся – это их мало волнует [2].

Детям, в любом возрасте, нужно уделять максимум внимания. Это касается как матерей, так и отцов.

В родительском труде, как во всяком другом, возможны и ошибки, и сомнения, и временные неудачи, поражения, которые сменяются победами. К тому же родители не похожи друг на друга, как не похожи один на другого дети. Отношения с ребенком, так же как и с каждым человеком, глубоко индивидуальны и неповторимы.

Родители составляют первую общественную среду ребенка. Не случайно, что к родителям, особенно к матери, мы мысленно обращаемся в тяжелую минуту жизни. Вместе с тем чувства, окрашивающие отношения ребенка и родителей, – это особые чувства, отличные от других эмоциональных связей. Специфика чувств, возникающих между детьми и родителями, определяется главным образом тем, что забота родителей необходима для поддержания самой жизни ребенка [6].

Наверное, самая главная задача в воспитании является создание у ребенка уверенности в том, что его любят и о нем заботятся. Никогда, ни при каких условиях у ребенка не должно возникать сомнений в родительской любви. Самая естественная и самая необходимая из всех обязанностей родителей – это относиться к ребенку в любом возрасте любовно и внимательно.

Как только ребенок начинает сомневаться, он ищет понимание в другом месте, у других людей. И это приводит к возникновению проблем, которые, в конечном счете, могут оказаться плачевными.

Глубокий постоянный психологический контакт с ребенком – это универсальное требование к воспитанию, которое в одинаковой степени может быть рекомендовано всем родителям, контакт необходим в воспитании каждого ребенка в любом возрасте. Именно ощущение и переживание контакта с родителями дают детям возможность почувствовать и осознать родительскую любовь, привязанность и заботу.

Наиболее существенная характеристика диалогичного воспитывающего общения заключается в установлении равенства позиций ребенка и взрослого.

Равенство позиций означает признание активной роли ребенка в процессе его воспитания. Человек не должен быть объектом воспитания, он всегда активный субъект самовоспитания. Родители могут стать властителями души своего ребенка лишь в той мере, в какой им удается пробудить в ребенке потребность в собственных достижениях, собственном совершенствовании [8; 9].

Контакт с ребенком, как высшее проявление любви к нему, следует строить, основываясь на постоянном, неустанном желании познавать своеобразие его индивидуальности. Постоянное тактичное всматривание, разумное и плавное внедрение в эмоциональное состояние, внутренний мир ребенка, в происходящие в нем изменения, в особенности его душевного строя – все это создает основу для глубокого взаимопонимания между детьми и родителями в любом возрасте.

Таким образом, нужно отметить, что как бы школа, детский сад и другие образовательные учреждения не старились, не помогали в воспитании, изначальный фундамент понимании мира, отношения к себе, к семье, к ровесникам и другим людям, у ребенка закладывает именно его семья.

Использованные источники:

1. Анализ репродуктивного и контрацептивного поведения молодежи, - Ивановская Государственная Медицинская Академия, 2005 г.
2. Мантепчек Зденяк. Родители и дети. – М., 1992.
3. Игебаева Ф.А. Семья как базовый агент социализации личности. //Инновационная наука. Международный научный журнал, 2016. №1. – С.170 –171.
4. Игебаева Ф.А. Роль семьи в системе воспитания подрастающего поколения. //Социально-политические науки. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2016, № 1 – С.47 – 49.
5. Игебаева Ф.А. Семья как фактор формирования духовно-нравственных основ личности. В сборнике: Философия духовно-нравственной и гражданской самореализации личности в условиях региональной ментальности. IX Междунар. науч.-практ. конф., нояб. 2005 г. Пенза, 2005. -

С. 81-83.
6. Игебаева Ф.А. Роль семьи в социализации личности. В сборнике: Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 49-51.
7. Игебаева Ф.А. Социальные проблемы воспроизводства населения и укрепления городской семьи. Диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук / Башкирский государственный университет. Уфа, 1989.
8. Давлетгаряева Р.Г. Воспитание как определяющий фактор дальнейшего развития человечества. В сборнике: Современный мир: экономика, история, образование, культура сборник научных трудов. Уфа, 2005. С. 301-304.
9. Назаров Т.З., Алехина Е.Н. Разводы в современной семье: психология или экономика /Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета. 2015. С. 349-353.

УДК 338

Курбатова Е.В.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Институт менеджмента и экономики
Раздроков Е.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РФ

Данная статья раскрывает проблемы и перспективы функционирования безналичных расчетов в России. Рассматривается содержание и структура денежной массы и роль безналичных средств в формировании денежного оборота.

Ключевые слова: безналичные расчеты, денежная масса, наличный оборот.

THE CURRENT STATE OF NON-CASH PAYMENTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

This article reviewes problems and the prospects of functioning of cashless payments in Russia. Content and structure of a money supply and a role of a non-cash in forming of money turnover is considered.

Keywords: non-cash payment, money supply, cash flow.

Главным показателем денежного обращения считается денежная масса, которая выступает в роли совокупности платежных и покупательных

средств, определенных для задачи скапливания разными организациями, нефинансовыми предприятиями, населением, в том числе для оплаты товаров и услуг. Она обладает значительным экономическим смыслом. Даже совсем маленькое отклонение скорости увеличения денежной массы воздействует на большое количество элементов, в частности, на процентные ставки, цены, объем производства, занятость, курс национальной валюты и пр. Правильное регулирование денежной массой является важной функцией реализации денежно-кредитной политики государства, которая обращена на обеспечение ценовой устойчивости и долгосрочного стабильного экономического роста.

Таблица 1 – Структура и динамика денежной массы

Дата	Денежная масса (М2), млрд. руб.			Структура денежной массы		Темпы прироста денежной массы		
	Всего	В том числе:						
		Наличные деньги	Безналичные средства	Наличные деньги, %	Безналичные средства, %	Всего	Наличные деньги, %	Безналичные средства, %
01.01.2012	24 483,1	5 938,6	18 544,5	24,3	75,7	-	-	-
01.01.2013	27 405,4	6 430,1	20 975,3	23,5	76,5	11,9	8,3	13,1
01.01.2014	31 404,7	6 985,6	24 419,1	22,2	77,8	14,6	8,6	16,4
01.01.2015	32 110,5	7 171,5	24 939	22,3	77,7	2,2	2,7	2,1
01.01.2016	35 809,2	7 239,1	28 570,1	20,2	79,8	11,5	0,9	14,6

Безналичный денежный оборот в России превалирует над наличным и составляет 28 570,1 млрд. рублей, при этом доля безналичного оборота в общем денежном обороте составила 79,8%. За последние пять лет объем безналичных денежных средств вырос на 10 025,6 млрд. рублей, причем доля наличных денег за такой же момент возросла всего на 1 300,5 млрд. рублей. Такая положительная динамика, говорит о стабильности экономики, уменьшении степени инфляции, стабилизации положения с ликвидностью банковской системы, нормализация покупательной способности рубля. Тем не менее этот показатель все же отдален от уровня развитых стран, в которых часть наличных денег в обращении занимает 5 – 7% в общем объеме денежной массы [3].

В 2015 году динамично развивающимся элементом рынка розничных банковских услуг были платежные карты. В общем количестве операций с применением платежных карт объем безналичных трансакций повысилась по сравнению с 2014 годом на 7,3 процентного пункта и достиг 74,7%, в общем объеме – на 6,1 процентного пункта, до 39,5% [18]

Без каких-либо изменений в России в небольшом количестве употребляются элементы безналичных операций как аккредитив и прямые дебеты (платежные требования и инкассовые поручения). В 2015 году сильнее применялись электронные средства платежа для перевода электронных денежных средств. Количество эмитированных ими

электронных средств платежа (ЭСП) для перевода ЭДС составляло более 318 млн. единиц, с их применением на протяжении года было произведено 1,2 млрд. трансакций на сумму 909,7 млрд. рублей. [3]

В 2015 году Банк РФ проявлял значительный интерес совершенствованию содействия с участниками рынка и физическими лицами, а также в электронном виде, что увеличило результативность и производительность деятельности с обращениями граждан, разрешило организовать систему обратной связи и прямого диалога с рынком.

Центральным условием при разрешении вопросов развития инновационной структуры функционирования безналичных операций и достижения доступности платежных услуг для населения является совершенствование дистанционных платежных систем, главный инструмент которых на сегодняшний день – платежные карты.

В настоящее время реализуется динамичные мероприятия по увеличению объема безналичных средств, что увеличит уровень экономики в общем. Это обусловлено тем, что безналичное обращение определяет значительный экономический смысл в ускорении оборачиваемости оборотных средств, уменьшении наличных средств, сокращении издержек обращения.

В настоящее время перед системой безналичных расчетов России приходится единая цепь нерешенных вопросов:

1) главная задача - это организация эффективной национальной платежной системы;

2) значительный объем наличных средств в обращении;

3) продолжительное и ограниченное введение интернет-банкинга;

4) изъяны в сфере системы клиринговых операций;

5) вопросы использования единой электронной карты;

6) значительное число преград для мобильных трансакций;

7) ограниченная быстрота реализации трансакций;

8) неимение эффективного механизма охраны межбанковских трансакций от несанкционированного доступа.

Значительность организации российской платежной системы определена важностью реформирования национальной экономики, внедрения мировых образцов в области членства России в структуре по платежным и расчетным системам Банка Международных Расчетов. Вместе с тем, существенным условием улучшения платежной системы является функционирование новых информационно-коммуникационных инноваций, образования новых участников рынка платежных услуг [1].

Образование еще одного вида платежного механизма - мобильных денег - определено появлением так называемой мобильной коммерции. Мобильная коммерция - это применение мобильных портативных механизмов для приобретения/передачи информации и реализации операций посредством общественных и частных сетей. Главным разницей мобильной коммерции является высокая самостоятельность пользователя от

стационарных механизмов [2].

Инновации в сфере мобильных платежных структур происходят по двум течениям: мобильный банкинг и мобильные платежи.

Главными элементами новых платежных систем являются: сокращение издержек, способность реализации транзакций любого номинала, охватывая микроплатежи, увеличение степени безопасности как самого платежного инструмента, так и баз данных, заключающих информацию о клиентах, ускорение оборота денег в рамках национальных экономик и в общем в мире.

В общем настоящее положение может сказать, что в течение этого десятилетия новые платежные механизмы займут лидирующую роль на рынке, а также удержится направление к замещению ими традиционных платежных инструментов.

Можно заметить, что функционирование отечественной платежной системы - это, главным образом, изменяющийся процесс, совершенствующий действующую национальный финансовый механизм. Считается, что в результате общей работы привлеченных организаций национальная платежная система вправе стать доступной для населения, рентабельной для бизнеса, результативной для государства и безопасной для всех.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О Центральном Банке России [Электронный ресурс]. : [федеральный закон : от 10.07.2002 г. №86-ФЗ (с изменениями от 18.06.2005г.)].
2. Ануриев, С. В. Платежные системы и их развитие в РФ / С. В. Ануриев. - М.: Финансы и статистика. 2005. - 279 с.
3. [Электронный ресурс] Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/

УДК 338

Курбатова Е.В.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Институт менеджмента и экономики
Раздроков Е.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

РОЛЬ БАНКА РОССИИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Рассматриваются проблемы и перспективы функционирования Банка России на современном этапе. Раскрывается содержание и структура платежной системы и роль Банка РФ в формировании платежной системы.

Ключевые слова: Банк России, платежная система, безналичный оборот.

BANK OF RUSSIA IN IMPROVEMENT OF PAYMENT SERVICE PROVIDER

The article is reviewed problems and the prospects of functioning of the Bank of Russia at the present stage are considered. Content and structure of a payment service provider and a role of Bank of Russia in forming of a payment service provider are revealed.

Keywords: Bank of Russia, payment service, non-cash turnover.

Во многих развитых странах расчеты по безналичному обороту составляют более 85% экономического оборота. Состояние расчетов прежде всего формирует стабильность работы денежной, финансовой и кредитной систем, в том числе рынков – товарного, денежного, валютного, фондового, драгоценных металлов. В связи с этим во многих странах значительное интерес направлен таким основным элементам системы, как: субъекты и объекты, принципы организации, формы расчетов, способы платежа, платежные инструменты, виды обработки платежной информации, коммуникации перевода денег, риски в расчетах.

Основным звеном системы расчетов является банковская система, являющаяся также участником в проведении безналичных расчетов между хозяйствующими субъектами. При этом значение различных элементов банковской системы в таком процессе различна [2].

Функционирование Банка России в улучшении платежной системы идет на реализацию действенной и бесперебойной работы платежной системы и ее последующее развитие, а также поддержание экономической устойчивости в государстве и эффективное осуществление денежно-кредитной политики [1].

Банк РФ проводит мероприятия по улучшению методологической и базы данных в сфере платежных систем, осуществлению деятельности по увеличению безналичных платежей, в том числе программ по снижению расчетов с использованием наличных средств, контролю состояния розничных платежей в экономике, осуществляемых как в наличной, так и в безналичной форме. Такая деятельность реализуется с учетом международных стандартов и практики зарубежных центральных банков.

Новое законодательство значительно увеличивает возможности Банка России в области НПС. А именно, установлена новая задача деятельности Банка РФ, в частности– «Обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы», которая определяет использование программного документа, например «Стратегия развития национальной платежной системы», работа над которым также интенсивно проводится [3].

Банк России получает новые функции - это надзор и наблюдение в национально-платежной системе (НПС). Причем работа Банка России по надзору в НПС будет ориентирована на воплощение непрерывного

мониторинга по соблюдению поднадзорными организациями притязаний законодательства о НПС и нормативных актов Банка России [2].

В 2015 году в области национальной платежной системы продлилась разработка субъектами НПС высокотехнологичных платежных услуг и продуктов, позволяющих увеличить степень доступности платежных сервисов, увеличить безналичные расчеты.

Платежная система Банка РФ, является системно важной, она оставалась главным элементом осуществления экономической устойчивости страны. В 2015 году было произведено 1,5 млрд. денежных переводов на 1355,7 трлн. рублей, что больше показателя 2014 года на 2% по количеству и 12,5% по объему. В среднем ежедневно проводилось 5,8 млн. трансакций на сумму 5,6 трлн. рублей (в 2014 году – 5,6 млн. трансакций на сумму 4,8 трлн. рублей). Отношение объема переводов денежных средств, произведенных посредством платежной системы Банка РФ, к объему ВВП было равно 16,9 (в 2014 году – 15,4).

В составе операций на ключевую структуру участников платежной системы Банка РФ – кредитные организации – приходилось 85,3% по количеству и 75,8% по объему денежных трансакций. Переводы клиентов Банка РФ, не относящимся к кредитным организациям, равнялись 14,9% и 15,4% соответственно. Из их числа превалировали операции органов Федерального казначейства, являющимися участниками обмена электронными сообщениями с Банком РФ (95,4% от общего объема переводов денежных средств клиентов, не являющихся кредитными организациями). В 2015 году посредством платежной системы Банка России ими было произведено 157 млн. переводов денежных средств на сумму 198,3 трлн. рублей. При этом 84,4% от общего объема переводов органов Федерального казначейства было осуществлено через электронные технологии [3].

Главным мероприятием реализующемся Банком России в 2015 году по усовершенствованию своей платежной системы была последующая разработка системы банковских электронных срочных платежей (БЭСП), реализующей также осуществление срочных платежей в целях проведения денежно-кредитной политики, в том числе платежей Федерального казначейства и его территориальных органов, реализация расчетов на межбанковском рынке, с инфраструктурными организациями финансовых рынков и по операциям с использованием платежных карт.

Банк России следит за функционированием и реализует устойчивость платежной и банковской системы, финансового рынка, а также отвечает за сохранение их финансовой стабильности в общем. Для Банка РФ такие задачи приобретают одинаковое значение, создающие хорошие возможности для достижения следующих социально-экономических задач страны, причем они взаимосвязаны между собой. А именно, для функциональной деятельности трансмиссионного механизма денежно- кредитной политики и в результате для ценовой устойчивости необходима бесперебойная

деятельность платежной системы, нужно доверие населения к банкам, а банков и участников финансового рынка – друг к другу, важна способность производить операции на финансовом рынке с маленькими транзакционными издержками, требуется глубокий и ликвидный финансовый рынок.

Разработка механизма даст возможность построить прочную, ясную, простую и удобную в применении платежную систему Банка РФ, позволяющую:

- увеличить результативность реализации общей государственной денежно-кредитной политики с помощью проведения в режиме реального времени расчетных трансакций;
- увеличить стабильность банковской системы РФ к расширению рисков посредством реализации мониторинга их появления и сосредоточение со стороны Банка России;
- образовать пути, позволяющие увеличить результативность работы национальных финансовых рынков, также с помощью применения используемых в международной практике надежных инструментов расчетов по достигнутым сделкам;
- выделить Федеральному казначейству новых способов для результативного разрешения вопросов при реализации мониторинга доходной доли и контроля расходной частью федерального бюджета.

Задачей образования предпосылок для функционирования платежной системы РФ, эффективного развития обработки платежей на всех стадиях перевода денежных средств и приближения к международными стандартами Банк РФ будет осуществлять деятельность по усовершенствованию платежных инструментов и модернизации правил реализации платежей и переводов, денежных средств в РФ посредством международного опыта и российской банковской практики [3].

Главная деятельность по улучшению платежной системы Банка РФ будет определяться с общей модернизацией действующей платежной системы в направлении централизации ее структуры, рассматривающей, главным образом централизованное подчинение платежной системой и реализации расчетов в условиях общего правила, формирование системной нормативной базы, которая будет содействовать росту прозрачности действия платежной системы, уменьшению текущих издержек и понижению рисков, влияющих на развитие всей банковской системы.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О Центральном Банке России [Электронный ресурс]. : [федеральный закон : от 10.07.2002 г. №86-ФЗ (с изменениями от 18.06.2005г.)].
2. Ануриев, С. В. Платежные системы и их развитие в РФ / С. В. Ануриев. - М.: Финансы и статистика. 2005. - 279 с.
3. [Электронный ресурс] Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/

УДК 339.183

Курилин Н.А.
студент магистр 2го курса
Уфимский Государственный
Авиационный Технический Университет
Россия, г. Уфа
Kurilin N.A.
Master's student 2nd courses
Of the Ufa State Aviation Technical University
Russia, Ufa

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ МАТЕРИАЛЬНО – ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ
OPTIMIZATION OF FIFANCIAL RESOURCES IN THE SYSTEM MATERIAL – TECHNICAL SUPPLY

***Аннотация*:** в данной статье рассмотрены варианты оптимизации финансовых ресурсов в системе материально – технического снабжения предприятия, путем оптимизации способов и условий оплаты по расходным контрактам.

***Abstract*:** this article describes the options for optimization of financial resources in the system of material - technical supply of the enterprise by optimizing the methods and terms of payment for the expenditure contracts.

Ключевые слова: материально – техническое снабжение, оптимизация, финансовые ресурсы, расходы, оплата.

Keywords: material - technical supply, optimization, financial resources, costs, payment.

Рационализация и эффективное ведение материально - технического снабжения предприятия (далее – МТС) – это весомое условие реализации производственного процесса на предприятии, а также гарант укрепления его конкурентоспособности на рынке.

Одной из важнейших составляющих МТС является грамотное использование финансовых ресурсов, предоставляемых для закупок.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются при МТС предприятия:

1. Отвлечение финансовых ресурсов:

- аванс;
- график производства оборудования;
- график поставки оборудования;
- график ПНР;
- завершение поставки (окончательный прием заказа).

2. Проблема денег в пути (при заключении договора существует несколько вариантов оплаты):

А) Деньги ушли с расчетного счета заказчика;

Деньги пришли на расчетный счет поставщика.

Б) Деньги ушли с корреспондентского счета банка заказчика;

Деньги пришли на корреспондентский счет банка поставщика.

1. Проблема доставки.
2. Проблема хранения.
3. Проблема логистики.

Существующая практика решения означенных проблем:

1. Отвлечение финансовых ресурсов происходит в полном объеме.

Уменьшение объема - за счет сокращения суммы аванса:

- оплата поставки производится полностью при приеме всего объема товара;
- завершение закупки и оплата полной суммы контракта после пуско -наладочных работ (далее – ПНР).

2. Проблема денег в пути регулируется условиями договора приемлемыми для обеих сторон.

3. Проблема доставки решается максимальным сужением времени доставки.

4, 5. Проблема хранения и логистики решается организацией временного

Склада, либо путем проектного планирования сроков доставки и ПНР.

Кроме вышеупомянутых способов решения, проблему отвлечения финансовых ресурсов можно решить следующими финансовыми инструментами:

1. Аккредитив значительно снижает риски поставщика, он так же дает весомые преимущества покупателю:

- гарантия того, что товар будет оплачен только после своевременного и полного исполнения продавцом своих обязательств.
- получения покупателем всех транспортных документов
- возможность получить в банке – эмитенте дополнительное финансирование своей торговой деятельности, давая, например, возможность осуществить платеж поставщику за счет предоставленного покупателю банком-эмитентом кредита. [3]

2. Вексель
3. Кредитные расчеты

Данные инструменты дают возможность решить проблему отвлечения

финансовых ресурсов при сделках по обеспечению МТС предприятия, если их применять в следующих формах:

1. Открыть валютно – кредитную линию под покупку векселей.

Далее производить расчет векселями со сроками погашения, синхронизированными с графиком оплаты.

Использование векселей в данном случае не обеспечит защиту от валютных рисков, поэтому этот способ оплаты подходит для рублевых контрактов. Но они обеспечивают оплату поставщику.

2. Открыть непокрытый аккредитив с графиком раскрытия, так же, синхронизированным с графиком оплаты.

Аккредитив закрывает валютные риски (в договоре указывается дата установки курса, например, дата оплаты аванса), что дает возможность

использовать этот способ как в рублевых, так и в валютных контрактах.

Так же данный инструмент обеспечит гарантированную оплату поставщику, и своевременное выполнение им работ для заказчика, потому что аккредитив обеспечивает оплату только после правильно предоставленных документов.

В рассмотренных схемах, оптимизация финансовых ресурсов происходит за счет снижения рисков, а так же низкой, по отношению к обычной кредитной ставке, ставкой на покупку векселей и аккредитива.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, 1994
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации, 2000
3. Руденко О.Н., Гурова А.С. Развитие использования документарных аккредитивов в России // Теория и практикаобщественного развития, №5, 2013
4. Ермалинская Н.В., Борисовец О.Г. Система управления материально- -техническим снабжением предприятия // Вестник ГГТУ им. Сухого, № 2 (61), том 1, 2015

Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор
кафедра экономики и управления в образовании
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ ТОРГОВОЙ ОТРАСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

В настоящее время экономика торговой отрасли демонстрирует самоорганизацию и другие системные закономерности сложной организационной социально-экономической системы. За счет изменения своих свойств она обладают способностью устойчиво сохранять характер взаимодействия с внешней средой, несмотря на возможные изменения внешних и внутренних факторов. Данное явление требует дальнейшего углубленного исследования, прежде всего на методологическом уровне, с целью создания в перспективе торговых систем, имеющие заданный тренд развития. В связи была поставлена цель разработки проблемы системного подхода к исследованию экономики торговой отрасли как сложной стохастической организационной системы.

Для понятия «система» в настоящее время не существует единого определения, и оно требует уточнения [1]. Научно-методический аппарат для реализации системного подхода – исследования операций, его принципы были в свое время изложены проф. Е.С. Вентцель в одноименной книге [2]. К настоящему времени системный подход реализовался посредством системного анализа – методологии исследования объектов посредством представления их в качестве систем с последующим анализом этих систем. Методы системного анализа применяются для выявления и четкого

формулирования проблемы при наличии большой неопределенности, например, при исследовании проблем эксплуатации мащин в стохастических условиях [3]. Для устойчивости экономики торговой системой необходимы: системообразующий фактор, структуирование (оно сопровождается уменьшением энтропии) [4], механизм функционирования и динамика развития. В соответствие системным подходом вход торговой отрасли как организационной системы характеризуется использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов, технологических способов, научных знаний. Выход системы – это совокупность благ, служащих для удовлетворения потребностей вне этой системы. Структурообразующей основой хозяйствующей системы, определяющей связи и характер взаимодействия ее элементов, являются экономические и управленческие отношения. Факторы, с помощью которых возможно управление системой, есть «факторы управления», а относительно инвариантные параметры – «конструктивные факторы» [5]. Экономика исследуемых систем имеют иерархическую структуру, возникшую вследствие действия законов организации. Она имеет признаки системных проблем: слабая структуированность, конфиктность, неопределенность, неоднозначность, наличие риска, многоаспектность, комплексность, саморазрешимость и эволюционность [1].

Как известно, первым этапом системных методов управления торговой системой является разработка вербального описания и формализованной схемы, вторым – создание и математической модели и алгоритма компьютерного моделирования. Модель позволяет изучать поведение торговой системы при изменении входящих факторов. При построении формального описания торговой системы её необходимо разделить на подсистемы и элементы, которые связаны между собой как горизонтальными (по подразделениям), так и вертикальными (по подчиненности) взаимодействиями. Вход или выход каждой подсистемы является выходом или входом другой подсистемы; осуществляется на договорных началах, носит характер нечетких множеств. Затем необходимо разработать алгоритм моделирования её функционирования, как это, к примеру, было выполнено при исследованиях организационных систем [6]. Необходимость моделирования связана с такой характерной особенностью торговой системы, как её сложность: прямое экспериментирование требует затрат времени и финансов, согласования с собственниками предприятий, компенсации их возможных потерь, страхования рисков. Кроме того, экспериментальная апробация способна привести к банкротству предприятия. С помощью имитационного моделирования можно упростить реальную систему и разработать сценарии развития при требуемой доверительной вероятности и допустимой погрешности, проверив их адекватность по известным критериям, для чего необходимо сформировать репрезентативное информационное обеспечение. Поэтому имитационное моделирование – единственный способ анализа и оценки альтернативных

вариантов в реальных, стохастических условиях функционирования, когда случайные воздействия приводят к изменению значений некоторых параметров системы, а иногда и к изменению ее структуры.

Рассмотрев свойство самоорганизации экономики торговой системы, установили, что она способна под воздействиями внешней среды путем последовательного изменения свойств приходить к некоторому устойчивому процессу функционирования (при котором воздействия внешней среды влияют в допустимых пределах). Следовательно, за счет изменения своих свойств она имеет способность устойчиво сохранять характер взаимодействия с внешней средой при изменении внешних и внутренних факторов.

Закон развития экономики торговых систем представляет собой процесс вероятностного перехода из состояния в состояние (по принципу Марковской цепи), сохраняет устойчивость за счет закона развития и изменчивости. Из теории известно, что этот закон предопределён принципами инерции, самозависимости, эластичности и стабильности. Следствие закона развития – принцип Берталанфи: конечное состояние открытой системы не зависит от её исходного состояния, а определяется внутренними процессами и воздействиями внешней среды. Этот принцип математически выражается теорией Марковских процессов и её приложений. Для торговой системы характерно действие закона взаимного дополнения, композиции, пропорциональности, онтогенеза, наименьших, необходимого разнообразия (принцип Эшби), состязательности, экономии и рациональности, равновесия, а также информированности – упорядоченности: информация способствует переходу системы в более организованное состояние и противодействует росту энтропии.

Для количественной оценки поведения и свойств системный подход предполагает использование компьютерных стохастических моделей торговых систем, когда массивы информации (описывающие состояния системы в различные моменты времени и при различных условиях) сводятся к обобщенной характеристике – показателю эффективности *R*, который зависит от параметров системы $\alpha_1,\ \alpha_2...,\ \alpha_n$ и параметров, характеризующие воздействия внешней среды $\beta_1\ \beta_2,\ ...,\ \beta_m$

$$R = R\cdot(\alpha_1,\ \alpha_2...,\ \alpha_n;\ \beta_1,\ \beta_2,\ ...,\ \beta_m)$$ [7].

Сделав допущение о том, что характеристики элементов торговой системы и взаимодействия между ними учитываются параметрами $\alpha_1,\ \alpha_2...,\ \alpha_n$, входящими в показатель эффективности, установили, что их изменения сказываются на величине самого показателя эффективности *R*. Степень снижения эффективности системы по причине снижения надежности функционирования экономики торговой системы равна величине разности $\Delta R_H^0 = R_H^0 - R_H^*$.

Если целью управления является повышение эффективности

функционирования системы, и $\alpha'_{i1} = \overline{\alpha}'_{i1},\ \alpha'_{i2} = \overline{\alpha}'_{i2}...,\ \alpha'_{ik} = \overline{\alpha}'_{ik}$ **, то** должен быть экстремум показателя эффективности системы ***R**.** Для сравнительной оценки качества управления сложной системой используют[7]\ показатель $\Delta R_{\text{упр}} = R_A - R_B$.

Устойчивость функционирования экономики торговой системы в – это её способность сохранять требуемые свойства в условиях действия возмущений. В определении устойчивости по Ляпунову возмущения ограничены любой, сколь угодно малой величиной. В данном случае имеет место стохастическая устойчивость, так как возмущения являются случайными величинами.

На основании вышеизложенного сделаны следующие выводы. В соответствии с системным подходом экономику торговой отрасль целесообразно рассматривать как сложную систему, разработано её уточненное определение: «Система - эмерджентная иерархическая совокупность взаимосвязанных системообразующим фактором элементов, необходимых и достаточных для обеспечения общесистемных свойств устойчивости, эффективности и надежности функционирования». Так как устойчивость экономики торговой системы в условиях санкций является определяющим фактором, необходимо создание моделей, алгоритмов и сценариев, основанных на концепции системного подхода и учитывающих действие законов организации. Так как закон развития экономики торговых систем есть Марковская цепь, и она сохраняет устойчивость за счет закона развития и изменчивости, рекомендовали теорию Марковских процессов и имитационное моделирование.

Установили направления самосохранения торговых систем: сокращение несущественных элементов системы, отказ от непрофильных функций и структур; замена элементов более простыми; экономия ресурсов и резервирование; реорганизация и оптимизация внутренних процессов; защита структур; восстановление; превентивное антикризисное управление.

Использованные источники:

1. Теоретические основы системного анализа /Новосельцев В.И. [и др.]; под ред. В.И. Новосельцева. – М.: Майор, 2006. – 592.: ил.
2. Вентцель Е.С. Исследование операций. – М.: Советское радио, 1972. – 552 с.
3. Курочкин В.Н. Проблемы обеспечения надежности и эффективности функционирования технологических систем ЭМТП. – М.: ВИМ, 1993. –180 с.
4. Гречко М, Курочкин В. Самоорганизация социально-экономических систем: концептуальные основы, аксиоматика. – Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. - № 32. – с. 36-45.
5. Лекции по теории сложных систем / Бусленко Н.П., Калашников В.В., Коваленко И.Н. – М.: Советское радио, 1973. – 438 с.
6. Курочкин В.Н. Эффективность и надежность функционирования

сложных организационных систем. – Ростов-на-Дону: ЗАО Ростиздат, 2010. – 450 с.
7. Курочкин В.Н. Эффективность и надежность функционирования технологических систем эксплуатации машинно-тракторного парка. – Дис. .. доктора технических наук. – Зерноград: 2001 г.

Кухаренко М.Е.
студент 2 курса
Созинова И.Б.
студент 2 курса
факультет «Экономический»
РЭУ им Г.В.Плеханова
Кемеровский институт (филиал)
Шершнева О.И., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической безопасности, учета и аудита»
Россия, г. Кемерово

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА РФ: ПРИНЦИПЫ КОМПЛЕКТОВАНИЯ, ДИНАМИКА, ОЦЕНКА

В статье авторы рассматривают понятие и особенности комплектования потребительской корзины в РФ, ее взаимосвязь с прожиточным минимумом

Ключевые слова: экономика, потребительская корзина, инфляция, прожиточный минимум

In this article the authors analyze the Concept and characteristics of the acquisition of the consumer basket in the Russian Federation, its relationship with the cost of living

Key words: economy, consumer basket, inflation, cost of living

Российская Федерация в соответствии с Конституцией РФ гарантирует ее гражданам поддержание достойной жизни. Само по себе определение того, что является достойной жизни в законодательстве не определено, однако в ст. 7 Основного закона государства говорится, что для реализации указанной гарантии устанавливаются различные меры социальной поддержки населения [1].

В число таких мер входят установление потребительской корзины и прожиточного минимума.

Понятие потребительской корзины установлено в ст. 1 Федерального закона от 24.10.1997 № 134-ФЗ(ред. от 03.12.2012) «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» [2]. В соответствии с ним потребительская корзина – необходимый для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания. Выражением ее стоимости является прожиточный

минимум.

Формирование потребительской корзины происходит по принципу учета физиологических и социальных нужд человека. Также необходимо, чтобы были реализованы следующие принципы: соблюдение общественных интересов, преодоление социального неравенства, соблюдение статуса человека и гражданина как высшей ценности для деятельности государства.

В состав потребительской корзины включены товары и услуги, которые должны поддержать существование человека, а также достаточный уровень его интеллектуального и нравственно-этического развития. К числу последних относятся: посещение театров, кинотеатров, музеев и т.д. В состав потребительской корзины не включаются товары, без которых человек вполне может жить и оставаться здоровым, например, средства роскоши, табачные изделия, алкогольные напитки и т.п.

В России пересмотр потребительской корзины производится раз в пять лет. Последний из них был совершен в 2012 году на период до 2018 года. Размер потребительской корзины разнится в зависимости от категорий населения (трудоспособное, дети и пенсионеры), потому как считается, что их потребности также существенно разнятся.

С точки зрения экономического анализа важным показателем является стоимость товаров и услуг, которые предоставляются со стороны государства.

Как уже говорилось ранее, стоимость потребительской корзины зависит от входящих в нее продуктов питания, поскольку они занимают большую ее часть, чем все остальные. Стоимость продовольственной части потребительской корзины определяется как произведение минимальной нормы потребления продуктов на среднюю цену покупки.

Разумеется, что на этот показатель влияют различные факторы. Не последнюю роль здесь играют обострившиеся экономические международные отношения.

В частности, из-за того, что в Европе действует запрет на импортирование некоторых видов питания, существенно увеличивается уровень инфляции. Увеличение инфляции неизбежно ведет к подорожанию продуктов, включая те, которые входят в состав потребительской корзины.

Стоит отметить, что в современных реалиях поставщики продуктов поставляют свою продукцию большинству торговых сетей на основании долгосрочных договоров, в которых устанавливается срок, на протяжении которого стоимость товаров остается неизменной. Обычно этот срок равен двум-трем месяцам. Однако когда экономическая ситуация дестабилизируется, они не могут сдерживать рост цен на свою продукцию. В таком случае сроки начинают устанавливать для каждого из товара в отдельности, в зависимости от разных критериев, в том числе оборачиваемости.

И такая ситуация стала нередко возникать на практике. Так, к примеру, с ней успели уже столкнуться розничные магазины. Не смотря на то, что

Россия смогла собрать один из самых высоких урожаев, стоимость хлеба может увеличиться примерно на 10-15 %. В связи с этим поставщики вынуждены сообщать своим клиентам о предстоящих повышениях цен на товары[7].

Сами переработчики связывают такой подъем цен с повышением стоимости на муку, сахар, упаковку, транспортные расходы и т.д. Также нужно отметить, что пшеница – это биржевой товар, стоимость которого определяется мировым рынком. Объемы мировых запасов зерна в целом ниже, чем объемы спроса на них.

Также свою роль сыграло понижение рубля по отношению к основным мировым валютам, в связи с чем увеличились рублевые цены внутри страны, в том числе на зерно.

Таким образом, стоимость потребительской корзины неизменно растет, что также можно увидеть на рисунке 1.

Рисунок 1 – Динамика роста продуктовой корзины за период с января 2012 года по ноябрь 2016 года

Однако нельзя не отметить, что ее стоимость вызывает вполне обоснованное недоумение и у простых граждан, и у некоторых исследователей. Это связано с тем, что такой размер стоимости фактически не соответствует реальным ценам на потребительском рынке.

Так, прожиточный минимум в России в 4 квартале 2015 года на душу

населения составил 9452 рубля [3]. Однако в целом на продукты у людей уходит в среднем от 7000 до 14 000 р. Следует, однако напомнить, что потребительская корзина содержит 41,1% доли продуктов или 3884,78 р. от общей стоимости потребительской корзины. Иными словами получается, что сумму, которую человек тратит в реальности на покупку продуктов, не совпадает с той, которую ему определило государство.

Это же касается натурального измерения продовольствия, входящего в состав потребительской корзины.

Так, к примеру, произведя несложные расчеты, можно увидеть, что в день на одного человека должно приходиться 300 граммов хлеба, 280 граммов картофеля, 160 гр. свежих фруктов и 114,6 гр. овощей, 60 гр. сахара и сладостей, жиров (растительных и животных) – 40 гр., 160 гр. мяса и 50 гр. рыбы (не зависимо от вида), половина яйца (не установлено также какого), и 800 гр. молочных продуктов. Согласитесь, на 130 руб. в день мы не сможем себе позволить данный ежедневный набор продуктов.

Непродовольственные товары занимают всего 16,4% или 1550,12 руб. (если считать от суммы прожиточного минимум на душу населения в 4 квартале 2015 года) – к сожалению, этой суммы не хватит ни на обувь, ни на одежду, ни на полноценное лечение или что-либо иное.

На услуги в 2015 году было выделено 42,2%, что составляет 3988,74 р. В среднем стоимость коммунальных услуг варьируется от 3000 до 4000 р. Следовательно, после оплаты услуг коммунальных служб у человека вряд ли останутся средства на оплату услуг транспорта или культурно-развлекательных учреждений[4].

Здесь, пожалуй, нелишне будет вспомнить эксперимент депутата Дмитрия Жертовского, который принял решение постараться месяц прожить на сумму прожиточного минимума. Результат его эксперимента состоял в том, что у него остались 75 р., кроме того чиновник похудел на 5,5 кг. Сразу стоит оговориться, что депутат не учитывал расходы на транспорт и одежду, а также им не приобретались фрукты и овощи [6].

У другого чиновника Виталия Овлаховского, который также решил устроить такой эксперимент, результаты оказались более печальными – меньше, чем через месяц средства в размере прожиточного минимума закончились, и депутат был вынужден доживать остаток месяца на воде и собственноручно выловленной рыбе. Кроме того, депутат также похудел почти на 32 кг [5].

Это означает, что сегодняшний размер прожиточного минимума не может обеспечить даже самые базовые потребности человека. Следование ему может нанести существенный вред здоровью граждан, что в свою очередь, вполне может повлиять на его трудовую и социальную деятельность, приводя тем самым к нарушению баланса в экономической системе государства.

Итак, исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что потребительская корзина и прожиточный минимум представляют собой

очень условное мерило благосостояния человека. Это связано с тем, что размер прожиточного минимума и потребительской корзины в РФ по сути не может обеспечить всех базовых потребностей человека.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993)(с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // СЗ РФ. – 2014. – № 31, ст. 4398.
2. Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1997. – № 43. – ст. 4904.
3. Постановление Правительства РФ от 10.03.2016 № 178 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за IV квартал 2015 г.» // СЗ РФ. – 2016. – № 12. – ст. 1659.
4. Валитова Г.Р., СираеваР.Р. Потребительская корзина пенсионера: мифы и реальность // Экономические науки. – 2015. – № 33-1.
5. В Краснодарском крае чиновник прожил месяц на прожиточный минимум // Ведомости. – 2012. – 19 апреля.
6. Голодные игры. Как чиновник в течение месяца жил на МРОТ // Аргументы и факты. – 2016. – 11 февраля.
7. Эксперты: цены на хлеб в России в 2016 году могут вырасти на 10-15% [электронный ресурс]: Российское информационное агентство «ТАСС»: http://tass.ru/ekonomika/2640046

УДК 004.056

Кучеренко Н.А.
студент 4 курса
институт «Экономика и управление»
Бакутина И.А.
студент 4 курса
институт «Экономика и управление»
Россия, г. Тольятти

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению вопросов информационной защищенности в России. В современном мире информационная безопасность это основной элемент национальной безопасности. От нее в существенной степени находиться в зависимости уровень экономической, общественно-политической, оборонной, социальной и иных видов безопасности.

Ключевые слова: информационная безопасность, информационные ресурсы, информационная инфраструктура, угроза безопасности

информации, защита информации.

Наряду с общественно-политической, военной, экономической и экологической безопасностью составной частью национальной безопасности Российской Федерации является информационная безопасность.

Информационная безопасность Российской Федерации – это защита национальных интересов Российской Федерации в информационной области, которая обуславливается совокупностью интересов личности, государства и общества в целом.

Совокупность информационной инфраструктуры объекта и информационных ресурсов защиты представляет собой информационную сферу.

Под информационным ресурсом понимается совокупность хранимой, передаваемой и обрабатываемой информации, используемой для обеспечения процессов управления.

Рис. 1. Основные национальные информационные ресурсы

Информационная инфраструктура (ИИ) – это комплексность информационных подсистем, аппаратно-программных средств, центров управления и технологий сбора, обработки, хранения и передачи информации.

В рамках масштаба государства ИИ представляет собой глобальную систему корпоративных информационных систем. На рисунке 2 представлено, что входит в информационную инфраструктуру.

Рис. 2. Состав информационной инфраструктуры

В информационных системах, возникают ситуации когда происходит хищение информации и реализуются угрозы безопасности информации.

Под угрозой безопасности информации принято понимать условия и факторы, создающих опасность, связанную с несанкционированным воздействием на нее или утечкой информации. На рисунке 3 представлены основные угрозы информационной безопасности Российской Федерации.

Рис. 3. Угрозы информационной безопасности Российской Федерации

Таким образом, вопросы обеспечения информационной безопасности являются наиболее актуальными.

Главными направлениями для улучшения системы обеспечения информационной защищенности Российской Федерации являются:

– выявление угроз и их источников, целей, защиты и методов;

– сертификация программного обеспечения, пакетов прикладных программ и средств охраны сведений автоматизированных систем;

– непрерывное усовершенствование средств защиты данных, улучшение защищенных систем управления, увеличение надежности специального программного обеспечения;

– улучшение структуры органов системы, координирование их взаимодействия.

Актуальным является определение совокупности мероприятий, нацеленных на обеспечение информационной безопасности, по следующим направлениям, представленных на рисунке 4.

Рис. 3. Направления защиты информации

1. Защита информации от утечки – деятельность, нацеленная на устранение неуправляемого распространения оберегаемой информации вследствие ее разглашения, неразрешенного доступа к данным.

Защита данных от разглашения ориентирована на предотвращение несанкционированного доведения ее до потребителя, не обладающая полномочиями доступа к этим данным.

Защита информации от несанкционированного доступа – это система мероприятий, средств и способов ограничения допуска к информационным ресурсам и технологиям людей, не владеющих правами доступа к ним.

Защита информации от разведки нацелена на предотвращение извлечения данных разведкой благодаря техническим средствам.

2. Защита информации от несанкционированного доступа – это доступ к сведениям, который нарушает принципы разграничения доступа с реализацией установленных средств, которые считаются средствами вычислительной техники или автоматизированными системами.

3. Защита информации от непреднамеренного воздействия – деятельность, нацеленная на устранение влияния на охраняемую информацию, ошибок ее пользователя, сбоя программных и технических средств информационных систем, природных явлений либо других событий, которые приводят к искажению, копированию, уничтожению, блокированию доступа к данным, а кроме того к потере, уничтожению или сбою функций носителя данных.

Осуществить защиту информации – означает сформировать систему защиты данных, а кроме того разработать мероприятия по охране и контролю эффективной защиты информации.

Использованные источники:

1. Гладких А.А. Базовые принципы информационной безопасности вычислительных сетей : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям 08050565, 21040665, 22050165, 23040165 / А.А. Гладких, В.Е. Дементьев;- Ульяновск : УлГТУ, 2009.- 168 с.

2. Альшанская Т.В. Применение методов системного анализа специалистами по информационной безопасности // Информационные системы и технологии: управление и безопасность. 2014. №3. С. 53-58.

Оглавление

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ 3

Buryachkovskiy A. D., MAJOR REPAIRS AND COLLECTIVE INVESTMENT 3

Fomina L.B., INVESTMENT STRATEGIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS.....5

Ivkin Alexey, COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INVESTMENT RISKS. THE EFFECT OF MARKET RISK ON THE PORTFOLIO SECURITIES 7

Krasnoperova V., Shchetkina A., Martyn D., Gizbrekht E., Mlynar E., THE ROLE OF THE HOTEL INDUSTRY IN THE WORLD ECONOMY 16

Shukshina Yu. A., Zmeyova L., ABOUT ESSENCE OF THE ANALYSIS AND PLANNING IN THE MANAGEMENT SYSTEM FINANCE OF THE ECONOMIC ACTOR.....19

Sviridov A.A., “ONE BELT – ONE ROAD” CONCEPT AND REGIONAL FINANCIAL STABILITY IN CHINA 22

Vorobieva N.V., Kozel I.V., FOREIGN TRADE COMMUNICATIONS BETWEEN STAVROPOL KRAI AND AZERBAIJAN 25

Vorobieva N.V., Kozel I.V., SUPPORT OF THE DEVELOPMENT OF THE EXPORT OF DEEP CONVERSION OF GRAIN IN THE REGION 28

Абаева А.А., ОСОБЕННОСТИ ЗАДАЧ И ПРИНЦИПОВ КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....31

Абдулкеримова К. А., ОСОБЕННОСТИ СТРАЗОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ.....33

Абдулкеримова К. А., ДИСТАНЦИОННЫЕ ТЕХНАЛОГИИ И РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ.....36

Абдуллин А.Р., Суханов Г.В., ПРЕСТУПЛЕНИЯ, СОВЕРШАЕМЫЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВЗРЫВООПАСНЫХ ПРЕДМЕТОВ.....38

Абдульманова Е.С., ЭКОНОМИКА И РЕЛИГИЯ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМОВЛИЯНИЯ 43

Абрамова Ю., КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ.....48

Аброкова Л.С., КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТЬ КАК ОБЪЕКТА ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ 51

Аброкова Л.С., МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....54

Аброкова Л.С., МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА 56

Аброкова Л.С., ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПРОЦЕССА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА 59

Аброкова Л.С., СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 62

Аброкова Л.С., МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ОЦЕНКИ КАПИТАЛА БАНКА И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ 65

Аветова К.Г., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....68

Агеева Т.В., ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....71

Агзамова Л.А., ЛИДЕРСТВО В НОВУЮ ЭПОХУ: СУПЕРЛИДЕРСТВО 76

Аглиуллин Р.И., Абаева Н.П., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....79

Аглиуллина К.С., РОЛЬ СЕМЬИ В РОЖДЕНИИ И ВОСПИТАНИИ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ.....84

Адамов А.А., ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В РК.....88

Адыев Д.А., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ «ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ».....94

Азимова Г.А., ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА АМНИСТИИ И ПОМИЛОВАНИЯ. ИХ МЕСТО В СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОГО ПРАВА.99

Айдамиров Х.В., БАНКОВСКИЙ НАДЗОР: НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....102

Айдамиров Х.В., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....105

Айдамиров Х.В., ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ 109

Айрапетян А.А., Григорьева Н.О., УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....111

Акулинина К.А., Найденова Т.А., БАНКИ, КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЕ УЧАСТНИКИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ.....114

Алексеева Г. Г., ПОМОГАЮЩИЕ ПРОФЕССИИ: ВОЛОНТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ 120

Алимгулова Л.Ф., ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» 123

Алимгулова Л.Ф., ЭТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ 125

Аллагужина Г., О ПОНЯТИИ И КЛАССИФИКАЦИИ ПРАВ РЕБЕНКА ... 128

Аллаяров И.Ф., ТИПЫ КОНФЛИКТОВ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ 131

Алоев А.А., Шомахов А.Б., Каирова Н.Х., Безирова З.Х., ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ 135

Алпеева А. А., Бердникова В. А, ПАТОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА 140

Анаева З.К., Хайдаева С.И., ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ 145

Анаева З.К., Хайдаева С.И., ВЕКТОР СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ 148

Анаева З.К., Хайдаева С.И., НЕСТАБИЛЬНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ 151

Анаева З.К., Хайдаева С.И., ПИРАМИДА ПОТРЕБНОСТЕЙ АБРАХАМА МАСЛОУ – ПУТЬ ОТ ЖИВОТНОГО К СВЕРХЧЕЛОВЕКУ 154

Анаева З.К., Хайдаева С.И., ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 158

Анаева З.К., Хайдаева С.И., ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ РОССИИ 162

Анаева З.К., Хайдаева С.И., ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 165

Анаева З.К., Хайдаева С.И., ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ 168

Анаева З.К., Хайдаева С.И., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ 171

Анаева З.К., Хайдаева С.И., УСИЛЕНИЕ РОЛИ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 175

Андреева В.А., Бенько Е.В., СУЩНОСТЬ КОСОЛИДИРОВАННОГО (ОБЪЕДИНЕННОГО) БЮДЖЕТА 178

Андреева В.А., Соколова А.И., КАК ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ВЛИЯЕТ НА РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ? 180

Андреева С.А., РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 183

Анисимова Д. А., Кондратьева К. А., ВИДЫ НАЛОГОВЫХ НАРУШЕНИЙ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И СПОСОБЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ.....188

Антонова Д.В., УЧАСТИЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В ИНВЕСТИЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 190

Антонова Д.В., ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....193

Аракчеева З.В., Носкова Л.А., КОСВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ СТУДЕНЧЕСКИХ УНИВЕРСИАД.....197

Арсентьева Н.И., ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В ИНКЛЮЗИВНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ 202

Артиков Н.А., ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ .215

Асадуллина А.М., УПРАВЛЕНИЕ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ 218

Асланян А.А., Карпенко Д.В., Кудряшова Е.П., СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА 222

Афанасьева И.М., РАЗВИТИЕ ОПЕРАЦИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИИ 227

Ахмадеев А.Р., КАК СОЗДАТЬ ПОЗИТИВНЫЙ ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА.....229

Ахметова Л.Р., Шайдуллина Г. И., РОЛЬ ФИНАНСОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ИНТЕГРАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ 232

Ахметова А.Т., АЛИМЕНТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА РОДИТЕЛЕЙ 236

Ахметова Л. Р., Шайдуллина Г. И., Бенько Е.В., АМЕРИКАНСКАЯ И ГЕРМАНСКАЯ МОДЕЛИ ФЕДЕРАЛИЗМА: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ 239

Ахтямова А.А., АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ 242

Аштаев Ю.С., ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕС-СТРУКТУР.....245

Аюгова А.В., ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА 248

Багова Д.К., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 255

Бадальянц С.В., *Малыгина Е.Г.*, АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА (ПО ГРУППАМ ХОЗЯЙСТВ ВОСТОЧНОЙ ЗОНЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ) 260

Базарова З.Т., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН 266

Базаров Р.Т., ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ 269

Базарова З.Т., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГА В РОССИИ 275

Баккуев Э.С., Сарбашева Е.М., ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ФОРМИРУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ 278

Баккуев Э.С.,, Сарбашева Е.М., ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ 281

Бакутина И.А., *Кучеренко Н.А.*, РИСК ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ 285

Балай Д.К., ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТСМЕНОВ 289

Батракова А.Е., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭПАТАЖНОГО МАРКЕТИНГА 293

Бахарова А. И., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 296

Баштанник А. В., КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ 299

Баштовой Е.А., ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «АВТОКОЛОННА 1275» 301

Безрукова Е.А., ВНЕДРЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ 306

Безуглова А.И., ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ФИРМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 311

Беленко Е.И., Садовникова Ю. Ю., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПРАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ РЕГИОНА 314

Белоус Е.С., ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В КУЗБАССКОМ РЕГИОНЕ 326

Бенгина П.М., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТАРТАПОВ 331

*Бенгина П.М.,*МАТРИЧНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ В ТЕОРИИ ИГР 334

Бершакова Ж.Г., Серегина М.Ю., Михайленко Н.К., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКИ 336

Бессонова М.А., К ВОПРОСУ КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА 339

Бессонова М.А., К ВОПРОСУ О КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ХАРАКТЕРИСТИКЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА 343

Бессонова М.А. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА, КАК РЕСУРС РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ 348

Бешкок Е.А., ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 352

Бешкок Е.А., РИСКИ ПЕРЕДАЧИ СРЕДСТВ В ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ 358

Бешкок Е.А., МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ В СУПЕРМАРКЕТЕ 363

Бибик Д.Э., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 365

Бибилаева К. В., Домбровская О. А., ПРОБЛЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ 370

Бикетова Е.В., Эреджепова А.С., УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ 375

Битрякова Э.М., СТАРТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БРЕНДАМИ 378

Блинова О.С., РОЛЬ ПАРЛАМЕНТОВ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РФ 382

Блинова О.С., ПРАВОВОЙ СТАТУС И СТРУКТУРА ОРГАНА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РФ 385

Блохина И.М., Шалаева А.А., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА 389

Блохина И.М., Ермакова А.С., ФИНАНСОВЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ 392

Блохина И.М., Дубовка Е.Ю., ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РОССИИ 395

Блохина И.М., Неводова И.А., Руденко К. А., ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ 398

Бобкин Р.Е., ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРЕССИИ В НАЛОГООБЛАЖЕНИИ ДОХОДОВ В РФ.....401

Боброва Е.В., ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....411

Боброва Т.С., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕТОДОВ ХОЛИСТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ 416

Бобровникова А.А., Овчинникова А.С., Кузнецова Е.Ю., АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ.....422

Бобровникова А. А., Овчинникова А. С., АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ Г.О. ЖИГУЛЁВСК.....428

Бобрышев И.С., ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ 431

Богатырева О.А., ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ИХ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПО ВЗЫСКАНИЮ 434

Богданова Е.А., МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА НЕФТЬ И НЕФТЕПРОДУКТЫ В РАМКАХ ЕДИНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЦЕПИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....438

Богомолова И.Д., Демакина А.А., ОФОРМЛЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРВИЧНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ.....446

Богомолова Л.Л., ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЮГРЫ: КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ И ТЕНДЕНЦИИ.....449

Бойко Н.Н., Валитова Г.Р., Юмагулова Л.Р., СУТЬ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК КАК ОДНОЙ ИЗ ФОРМ НАЛОВОГО КОНТРОЛЯ.....455

Бойко Н.Н., Гизатуллина И.И., ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....457

Бойко Н.Н., Крылова Е.А., НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ВИД ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ 459

Бойко Н.Н., Тувалбаева Р. И., ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....462

Бойко Н.Н., Воробьева Е.А., Мухьянова А.А., ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ВИД ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....464

Бойко Н.Н., Габидуллина А.И., Утяганова Л.И., НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НА ПРАКТИКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН 467

Бойко Н.Н., Акбердин Р.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 469

Болотова В.Д., Козлова А.Ю., Рябоконь Н.А., АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В РОССИИ.....472

Болтаев Р.О., ПРОБЛЕМЫ МОНЕТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ...476

Болтаев Р.О., ПРОЦЕДУРА ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ ..483

Бондаренко К.В., Неводова И.А., ИНВЕСТИРОВАНИЕ С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ 489

Бондаренко К.В., Блохина И.М., ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ.....492

Бондаренко Л. В., Горбань Т. И., ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬАТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ 496

Бондарчук О.П., Сибирко Е.В., Козырева А.С., НЕОБХОДИМОСТЬ УСТАНОВЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 499

Бочкарева А.В., Коршунова О.Н., ИМИДЖ КАЗАНСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. А.Н. ТУПОЛЕВА-КАИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ «ВКОНТАКТЕ» И «ИНСТАГРАМ» 501

Бочков П.В., Москалева Н.Н., ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В РФ 505

Бочков П.В., Перетыкина Е.С., ЭФФЕКТИВНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....508

Бочков П.В., Лутфуллина Э.Э., СОВРЕМЕННЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....513

Бочков П.В., Колобовникова И.В., Слукин С.В., УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ КЛИМАТОМ КОЛЛЕКТИВА ГОСТИНИЦЫ.....516

Бояринова И. В., ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ.....519

Брижатова С.Б., ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ 523

Брилль В.Е., Сверчков М.Н., СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО ВЫРАВНИВАНИЯ В ГЕРМАНИИ.....526

Булгучев Х. Г., Тимейчук Л. Н., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ИНГУШЕТИЯ 534

Бунаков О.А., Каретина А.С., УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА, КАК МЕТОД «МЯГКОЙ СИЛЫ» В ДИПЛОМАТИИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....543

Бунеева Н. Н., ПЕРЕХОД НА ОНЛАЙН КАССЫ.....546

Буранбаева Л.З.,, Ишалбаева Ф.Р., МЕХАНИЗМ КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .549

Бурнашева К.С., РОЛЬ УСТАВНОГО КАПИТАЛА В ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ.....551

Бурячковский А. Д., О ЗНАЧЕНИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ФИНАНСОВО - КРЕДИТНОЙ СФЕРЕ 555

Бурячковский А. Д., МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ И ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....557

Бусева М.С., Городилов Е.В., Стратийчук Ю.Г., АНАЛИЗ ОТТОКА НАСЕЛЕНИЯ С ТЕРРИТОРИИ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ И СПОСОБЫ НОРМАЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ 559

Бутова Э.Ю., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....571

Бутова Э.Ю., Артемова К. А., Константинова Я. Ю., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ДЕКОРАТИВНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ 576

Бызова Н.С., УЧЕТ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ.....578

Бычихина К.В., Левченя М.К., МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В ПАО «НК «РОСНЕФТЬ».....583

Валиуллина Э.Х., ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВОГО СОВЕЩАНИЯ 586

Ваничкина Т.А., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ 588

Ваничкина Т.А., СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ.....594

Ваничкина Т.А., НАЛОГОВЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 598

Ваничкина Т.А., Ширяева Н.В., МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ 601

Васильева Л. В., К ВОПРОСУ ОБ ЭТИКЕ В ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА 604

Васильева Л. В. НЕЙРОННЫЕ СЕТИ: СПЕКТР ПРИМЕНЕНИЯ И ПРЕСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 607

Васильева М.К., Василевскай К.О., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 610

Васина П.Н., Шаманова Д.Д., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ 613

Васина П.Н., Шаманова Д.Д., ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ 616

Васютинская Е.Н., ОЦЕНКА УЧАСТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ РФ 619

Вербицкая Ю.В., Яворовский Д.О., ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ 622

Верзилов С.И., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ 625

Верховцева О.Н., АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА ПРИМЕРЕ КОНКУРЕНТОВ 628

Вивчарь Е.А., Блохина И.М., ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ 632

Вивчарь Е.А., Неводова И.А., АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 2015 ПО 2018 Г. 635

Виноходова А.Ф., Лялька Ю., ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 638

Виноходова А.Ф., Кон Е.Ю., ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА ПОКУПАТЕЛЕЙ 641

Владимирова Н.В., Соломина Н.В., Никонова М.Н., К ВОПРОСУ О БРЕНДЕ: КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ 645

Власов Е.В., Осипов Ф.М., КАРТА НЕ ТЕРРИТОРИЯ. ЧТО ТАКОЕ КАРТА? 649

Власова Е.С., Коршунова О.Н., САЙТ ПРИЕМНОЙ КОМИССИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ВУЗА 652

Волкова М.Ю., Медведева А. А., ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 657

Волкова М.Ю., Медведева А. А., Шитов В.Н., ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 660

Волкова М. Ю., ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИИ 662

Воляк Л.Р., ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ І ВІДТВОРЕННЯМ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ 666

Воробьева Д.В., Губанова А.Н., Коршунова О.Н., АНКЕТНЫЙ ОПРОС КАК МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ 670

Воронин В.Е., Зотова А.С., БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИКИ И СОЦИУМА В ЭПОХУ ГОСПОДСТВА РОБОТОВ 678

Высоцкая О.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ КЛАСТЕРОВ 683

Вяликов В.В., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫЯВЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЛИДОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ 687

Габдуллин А.М., НАЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА 692

Габидулина Ю.Р., СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 695

Гаврилова Н.А., Чапурина К.В., МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ 699

Гаврющенко М.О., ВЛИЯНИЕ ИМИДЖА ФИРМЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ 702

Гайрабеков М.И., Раздроков Е.Н., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСОКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ 711

Гайрабеков М.И., Зелинская А.Б., ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ГАЗА ПАО «ГАЗПРОМ» 717

Гайфуллин А.Ю., К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 720

Гайфуллин А.Ю., РИСКИ И УГРОЗЫ СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 723

Галеев А.А., ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ 727

Галенко Д.В., Туранова Н.К., МЕТОД РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ КАНБАН 730

Галенко Д.В., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ЛИКВИДНОСТИ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ОПТОВЫХ ПРОДАЖ КАНЦЕЛЯРСКОЙ ПРОДУКЦИИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ 734

Галимов З.И., НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ В МИРЕ: СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЕ 739

Галимов А.А., Низамова Л.Р., Фархутдинов А.М., ГЕОТЕРМАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАК ИСТОЧНИК ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ) 742

Галин И.Р. РОЛЬ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ 747

Галкина В.Н., НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ 750

Галлямов Б.А., ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЭТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА 753

Галузо О. О., ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 756

Гаманов Е.И., МАРКЕТИНГОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ 759

Гареева А.И., ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ЛИДЕРОВ 766

Гариев И.Т., ВОСПИТАТЕЛЬНАЯ РАБОТА С ДЕТЬМИ В СЕМЬЕ 769

Гарипов Л.Д., НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТИЛИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ 772

Гаязов И.Р., РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ 776

Гезимиев А.С., ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ 782

Герасименко Д.А., СИСТЕМА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СЛУЖЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ 786

Геращенко И.Н., Жданова М.М., Сенина Е.В., АНАЛИЗ ПРИОРЕТЕТНОСТИ ВИДОВ ТУРИЗМА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ 788

Гималетдинова А.А., Воробьёва Е.А., СУРРОГАТНОЕ МАТЕРИНСТВО..793

Гиниятова Ф.Ф., РОЛЬ СЕМЬИ В ПРОЦЕССЕ ВОСПИТАНИЯ ЛИЧНОСТИ 796

Гирфанова И.Н., Мустафина Д.И., АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РАБОТЫ И ДВИЖЕНИЙ ПЕРСОНАЛА..... 799

Глотова И.И., Дашян К.А., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ 802

Глушенкова Т.С., ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ 804

Глущенко А.В., СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА 807

Глущенко Е.А., Неронова А.В., НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА..... 813

Гнида В.П., МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ 815

Говдя В.В., Путилина К.О., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И ИСЧИСЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ КОЛОСОВЫХ 818

Говенько И.А., ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ 823

Говорунова О.Д., Колесник Д.Г., ЗАКОН О «ЗЕЛЕНОМ ЩИТЕ»: ПОНЯТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ..... 826

Головко Е.С., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ 829

Гоношилина И.Г., Головин П.Б., ПОЗНАВАТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ СТУДЕНТА В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ..... 831

Гончарова Е.С., Блохина И.М., ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ 834

Гончарова Е.С., Блохина И.М., ФИНАНСОВАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ БИЗНЕСА И ПУТИ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ 837

Гончарова Е.С., К ВОПРОСУ МЕТОДОЛОГИИ ПОДБОРА АКТУАЛЬНОГО ВИДА РЕКЛАМЫ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ 841

Горелова А.В., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЮ РИСКОВ ИНВЕСТИРУЕМЫХ ОБЪЕКТОВ..... 843

Горнева О.И., МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 853

Городнянская А.Ю., ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ 857

Гребнев Г.Д., Пахомова Ю.А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ..... 860

Грибко И. Г., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АПК..... 867

Грига Д.В., СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, КАК БАЗА ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ..... 872

Григорьева Л.В., Ващук И.И., ПРОГНОЗ СРОКОВ СЪЕМА ПЛОДОВ ЯБЛОНИ..... 877

Григорьева Н. О., АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ГБУЗ СО «ПОЛИКЛИНИКА № 1» Г. О. ТОЛЬЯТТИ 881

Гришина Е.С., Кисиленко А.В., СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ, УЧАСТВУЮЩЕЙ В АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ..... 884

Гришкевич А.А., Агамырадова О., ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАРТАПОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 887

Гудакова Л.В., Арустамян В.М., ГУМАНИСТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ И ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ..... 891

Гудакова Л.В., Турашов И.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ 894

Гудакова Л.В., Верецкая П.В., АКТУАЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ 898

Гудакова Л.В., Рябинников Д.В, КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЛУКОЙЛ» 901

Гудакова Л.В., Рябинников Д.В., СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ..... 907

Гудакова Л. В., Оверченко М., ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ УСЛУГ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ 912

Гудакова Л. В., Килиджан С., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ СТАЦИОНАРНОЙ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ 917

Гунина Е.Н., Грищенко К.С., РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....925

Гунина Е.Н., Поповская М.А., УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ.....929

Гурбанов Х., ПРОБЛЕМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ СТАТУСА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.....933

Гурбанова М., ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА.....935

Гурнович Т. Г., Чистуха Е.Г., ФАКТОРИНГ, КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА.....937

Гурнович Т.Г., Данилова Д.Г., РАЗМЕЩЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ.....941

Гурнович Т.Г., Данилова Д.Г., ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В РАМКАХ РЕГИОНА.....944

Гурьева А.В., Коршунова О.Н., АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНОГО САЙТА КАЗАНСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. А.Н. ТУПОЛЕВА-КАИ.....948

Давтян К.А., ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....951

Демакина А.А.. Богомолова И.Д., СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ.....955

Дементьева Н.В., РЫНОК ОРГАНИЧЕСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ КАК РЫНОК «ЛИМОНОВ».....961

Демидова А.О., АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ НА ПРИМЕРЕ АККСБ «КС БАНК».....965

Демидюк С.В., Акулич О.М., Германович Н.Е., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАНАДЫ.....969

Демьяненко М.С., Гранкина В., ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ABC – XYZ КОНТРОЛЯ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....973

Джолдасова В.К., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОЛОДЕЖИ.....977

Дикарева И.А., Молокова В.И., ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....980

Добыш Е.А., БАНКИ РАЗВИТИЯ И ИХ РОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.....984

Донгак Ч.Г., Донгак В.А., ЛИДЕРСКИЕ КАЧЕСТВА СТУДЕНТОВ.....987

Доровская Е.К., ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....989

Дощинский И. В., Копылова Е. В., АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ ФУНКЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ ВЕДУЩИХ ЭКОНОМИК МИРА.....992

Древетняк Н.С., ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА КОНЕЦ 2016 ГОДА 997

Дубок К.И., Захарченко Е.В., Бенько Е.В., БЮДЖЕТ СУБЪЕКТА РФ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....1000

Дудник Т.А., Каракчиева А.Э., СУПЕРМАРКЕТ КАК ПОЛЕ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРИЕМОВ 1003

Дулина Е. С., ПРЕИМУЩЕСТВА ТОРГОВОЙ МАРКИ ФИРМЫ 1006

Дулина К.С., ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ РАСХОДОВ.....1009

Дышекова А.А., ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ 1012

Дышекова А.А., ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....1015

Дышекова А.А., ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ 1019

Дышекова А.А., ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ 1021

Дышекова А.А., СТРАТЕГИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....1024

Евтушенко Л.А.. ИГОРНЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....1028

Егоров Ю.Н., Матвеева К.С., ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ЧАСТЬ1 1032

Егоров Ю.Н., Матвеева К.С., ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ЧАСТЬ 2 1037

Егорова М.Н., МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КИНОТЕАТРОВ.....1041

Егоров Ю.Н., Матвеева К.С., ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 1043

Едалова Е.С.. *Ханина А.В.,* ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА.....1047

Елаева А. Э., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛИЧНО-ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ 1051

Елаева А. Э., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕЙТЕРНА НА ПОСТУ МИНИСТРА ФИНАНСОВ 1054

Емельянович А.А., Маркив И.А., ИННОВАЦИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МЕГАПОЛИСА (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКА) 1058

Еникеева А., ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ КОНФЛИКТАМИ..... 1063

Ерина Е.А., ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 1067

Есипова О.В., Николаева И.В.. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМА «СЕВЕР – ЮГ» 1073

Ефимова В.С., Борчикова В. К., ПРИБЫЛЬ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ 1077

Жарнова В.Е., СОСТОЯНИЕ ДЕПОЗИТОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РОССИИ 1080

Жванько А. Н., Ильяшевич А. А., СРАВНЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ИТАЛИИ, ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 1084

Жеребцов А.А., ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ АУДИТОРОВ РОССИИ..... 1091

Заверткина О.В.. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕРРОРИЗМА 1094

Зайдельман О.В., ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ 1106

Зайдельман О.В., ПРОПАГАНДА ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ В СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ 1108

Зайцева Н.А., Вахитов. Р.Ф., СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИВЕНТ-МЕРОПРИЯТИЙ В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ 1110

Закиров А., СТАРТЕГИЯ ПИФОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ..... 1116

Закирова Р.И., ПОНЯТИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ..... 1123

Замалетдинова Р.Э., Замалетдинов Д.Р., АНАЛИЗ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ МОШЕННИЧЕСТВА С ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ 1127

Захарченко Е.В., Дубок К.И., НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ.....1130

Зверобоева А.А., УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 1133

Звягинцева А.В., Сурина И.В., РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....1138

Зелинская М.В., Огурцов А.Г., ХАРАКТЕРИСТИКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА 1142

Зенин Г.В., Канунцева Т.В., ИДЕНТИФИКАЦИОННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В ТАМОЖЕННЫХ ЦЕЛЯХ 1146

Зимина Г.А., МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА 1149

Зиниша О.С.,Ким А.Э., СПЕЦИФИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИИНФЛЯЦОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ 1151

Зиниша О. С., Горелова А. А., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 1154

Зиниша О.С.,Белова А.В., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ 1158

Зиниша О.С., Супрун П.Д., КРЕДИТНАЯ КАРТА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ 1162

Зиниша О.С.,Тозлиян Д.А., ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....1165

Ильинова С.М., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.....1170

Зиниша О.С., Корсакова М.О., ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....1174

Зиниша О. С., Мешлок С. Ю., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РФ.....1178

Зиниша О.С., Тихонова Л.А., МОШЕННИЧЕСТВО В КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ 1181

Зозулина Д., Усова А., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ БРЕНДОВОЙ ПРОДУКЦИИ.....1185

Зубарева Ю. В., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: РОЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ 1188

Зюзина Н.Н., Подосенова Ю.Г., СЕГМЕНТАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.....1193

Зюзина Н.Н., Сурдул А.И., СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА И ЕГО ПРОБЛЕМЫ.....1196

Зябирова А.Э., Ширяева Н.В., УПРАВЛЕНИЕ ЗАЁМНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ 1199

Ибрагимова З.Ф., Шагиев И.Р., О НЕКОТОРЫХ МЕТОДАХ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ 1203

Ибрагимова З.Ф., Шагиев И.Р., О НЕГАТИВНОМ ВЛИЯНИИ КОРРУПЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1207

Иванов К.В., ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТИРЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ 1211

Иванова А.М., РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВАЛЮТНОГО КРИЗИСА 2014 – 2015 ГГ. 1214

Иванова Л.И., Трусова А.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 1217

Ивашина Н.С., Волкова Е.А., ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ПРЯМОЕ ИНОСТРАННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РФ 1220

Игебаева Ф.А., ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИЙСКОГО СЕВЕРА В УСЛОВИЯХ РЫНКА (СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ).....1223

Илимбетов Ф.И., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ.....1226

Ильичев С.Н., Гранкина В., К ВОПРОСУ О СНИЖЕНИЕ РИСКА НЕВОЗВРАТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ 1228

Ильченко Е.Ю., ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....1232

Ильясов И.И., ИСКУСТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ 1235

Ин Д.В., РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....1238

Инкина-Ерицпохова А.З., БАЗОВЫЕ КАТЕГОРИИ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА 1243

Иремадзе Э.О., ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА.....1246

Иремадзе Э.О., ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ БАНКА ПРИ ЗАДАННОМ УРОВНЕ ЕЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ 1248

Исламова Э.Б., ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ 1251

Исламова Г.Н., БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РФ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....1253

Ишемгулов А.Ш., ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ МЕНЕДЖЕРА.....1257

Ишниязов Р.М., ЖИЗНЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ 1260

Ищенко Е.В., Немцова Е.С., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В Г.СТАВРОПОЛЕ.....1263

Кабанова К.А., Косов А.В., Кузенко К.П., ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ.....1265

Казак А.Н., Василенко Г. В., ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 1270

*Казак А.Н., Иванов С.А.*УМНЫЕ ГОСТИНИЦЫ 1273

Казанин В.А., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ООО СИК «ДЕВЕЛОПМЕНТ-ЮГ» 1276

Казанцева А.А., ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ И КУЗБАССЕ.....1284

Казанцева А.А., АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «УК «КУЗБАССРАЗУГОЛЬ» 1289

Каледина Е.В., ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 1293

Калимуллина И.И., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....1296

Камалов Р. Д., Шавина А. П., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 1303

Каникова Р.М., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....1306

Канунцева Т.В., ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ.....1310

Кара А. Н., Кучеренко Н. А., Бакутина И. А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ 1313

Карачанская А.П.. Зайцева Н.А., СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ГОСТИНИЦАХ 1318

Карпенко А.В., МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СРЕДСТВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ.....1321

Катаев А.В., Сухарева Е.В., КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .. 1326

Качагина О.В., Степанова Е.В., ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ 1330

Качапкина А.С., DEUTSCHLAND IST EIN VORBILD FÜR DIE LÄNDER IM BEREICH DER ÖKOLOGIE 1333

Качапкина А.С., ЭССЕ ПО СТАТЬЕ «ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА БРЕНД, УСПЕХ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ» 1335

Качапкина А.С., Кашаева А.А., ПОНЯТИЕ И НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ 1341

Кашапов А.З., ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ 1343

Кечаева М.С., НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ 1347

Кештова Д.Р.. Магомедова А.И., ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1350

Кидиралиева Н.М., НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР В ПРОЗЕ Ч. АЙТМАТОВА 1356

Килиджан С., Гудакова Л. В., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ СТАЦИОНАРНОЙ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ 1359

Киреева Ю. Г., АВТОСТРАХОВАНИЕ В РОССИИ 1367

Киреева Ю. Г., Глушенкова Т. С., Цыганова Е. А., РАСЧЁТЫ ПО ПЛАСТИКОВЫМ КАРТАМ 1369

Кириллова Е.А., ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ) В ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ 1371

Киселёва К. В., РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 1376

Киселева Н. А., Стрелкова В. А., ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАДАСТРОВОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 1382

Киямов З.З., Искандаров Н.Н., НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ – НАИБОЛЕЕ ДРЕВНЯЯ И БАЗИСНАЯ ФОРМА КОММУНИКАЦИИ 1386

Клименко А.Р., Евдокимова А.С., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ VBM ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ КОМПАНИЯМИ 1390

Ключникова Е.С., Вассиярова К.В., СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ 1394

Кныш С.В., Чебану А.А., КОНТРАБАНДА НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ ПРЕКУРСОРОВ ИЛИ АНАЛОГОВ 1397

Кныш С.В., Дорофеева К.И., СОЗДАНИЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА 1401

Кныш С.В., Диденко Д.И., ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА В СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1404

Князева Е.В., Кузюкова Т.А., ПЕНСИОННЫЕ ВЫПЛАТЫ В РОССИИ ... 1406

Коба А.В., Муртазина Г. Ф., К ВОПРОСУ О РОЛИ ИНСТИТУТОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ..... 1409

Ковалевская Д.А., Пивовар Е.В., ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 1410

Коваленко И.С., АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ..... 1413

Коваленко А. Ю., Блохина И.М., Неводова И.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ 1419

Коваленко Л.В., ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРИ ВЫБОРЕ МАГАЗИНОВ «ЛЕНТА» И «МАГНИТ» 1422

Коваль М. А., ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 1429

Коврижкин С.Ю., Титов К.П., ОВЕРБУКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ГОСТИНИЦЫ..... 1431

Кодиров Ф.И., ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ 1433

Кожанова И.Н. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 1440

Козлова Т.А., Моголева А.В., Белкина А.Д., Хусаинов М.К., ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 1446

Козлова Т.А., Моголева А.В., Белкина А.Д., Хусаинов М.К., МЕТОДИКА АНАЛИЗА КРИТЕРИЕВ В ОСНОВНЫХ ЭТАПАХ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ 1453

Козлова А.Ю., Слатвицкая И.И., ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ 1457

Колобанов В.М., АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ С ЦЕЛЬЮ ВЫЯВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ДОЛЖНИКА 1462

Коломиец К. Л., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ШКОЛЬНОЙ ФОРМЫ 1465

Комаров А.А., ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СИСТЕМА ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ (УСЛУГИ) В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ..... 1469

Кондратьев Д.С., РОЛЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... 1475

Конова И. Г., Шершнева О. И., ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА 1480

Константинов К.А., ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И УЧЕТА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ..... 1484

Константинова В.Г., К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИКИ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ 1487

Коречков Ю.В., ВОЕННЫЕ РАСХОДЫ РОССИИ В 1918-1939 ГГ..... 1496

Коречков Ю.В., ЭКОНОМИКА РОССИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА 1500

Коровянская А.В., Лескина А.А., Зимина А.М., МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ..... 1503

Коростелев А.И., НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ..... 1506

Коротеев В. В., ТРЕНИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ 1509

Корохова Е.В., Окорокова О. А., УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ..... 1513

Корчагина М.В., ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ 1517

Корчагина М.В., Бенько Е.В., ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 1519

Косов А.В.. Кузенко К.П., Кабанова К.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ..... 1521

Косова М.Г., СУЩНОСТЬ И РОЛЬ МИССИИ В БИЗНЕСЕ..... 1525

Косова М.Г., ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БИЗНЕС В РОССИИ..... 1527

Костаков М.В., КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ: ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОДЕРЖАНИЮ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ 1529

Костикова В.О., АНАЛИЗ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА..... 1534

Косякова А.С., АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ БАЛАНСА КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ 1540

Кочарян М.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ 1544

Кочнева О. П., К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПИТАНИЯ В ВУЗЕ КАК УСЛОВИЯ СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ СТУДЕНТОВ 1549

Кочубей Е.И., Белаш В.Е., ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 1553

Кочубей Е.И., Алиханова П.Р., ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ 1557

Кравцив К.С., СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ЗАО ОПХ «АНАПА» 1559

Кравцив К.С., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗАО ОПХ «АНАПА» 1562

Краз В.А., ИНФОРМАЦИЯ И ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 1565

Крайнова С.В.. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ 1572

Крайнова О.С., Палицына Д.С., К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ: АКЦЕНТ ДЛЯ ТОВАРОВЕДА 1577

Криони А.Е., НАЛОГОВЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ 1583

Крицкий Н.В., ПРИМЕНЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ТАКОГО ИНСТРУМЕНТА КАК РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ 1587

Крупин А.С., Жилин И.А.. ОБЗОР И АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОВРЕМЕННОГО 1591

Крутикова О. В., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА 1594

Крячко А.А., Шкварский Е.В., РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ 1597

Куварин М. А., АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР КАК СПОСОБ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА 1601

Кудрявцева В. А.. Живаева Ю. В., ПРОГРАММА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ У ПАЦИЕНТОВ ОНКОЛОГИЧЕСКОГО ДИСПАНСЕРА 1605

Кузубова О.И., Перова Т.Н., ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....1608

Куклина И.П., АНАЛИЗ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....1611

Кулакова Н.Н., ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ БАНКА РОССИИ.....1618

Кулик А.О., Блохина И.М., АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕГО НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....1620

Куник А.А., ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА РЕЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....1625

Кунчий С.В., АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ.....1630

Кунчий С.В., ОБ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТАХ РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ.....1633

Курамшин Р.И., К ВОПРОСУ О ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РОЛИ СЕМЬИ ...1635

Курбатова Е.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РФ 1638

Курбатова Е.В., РОЛЬ БАНКА РОССИИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ.....1641

Курилин Н.А., ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ МАТЕРИАЛЬНО – ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ.....1645

Курочкин В.Н., АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ ТОРГОВОЙ ОТРАСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД.....1647

Кухаренко М.Е., Созинова И.Б., Шершнева О.И., ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА РФ: ПРИНЦИПЫ КОМПЛЕКТОВАНИЯ, ДИНАМИКА, ОЦЕНКА 1651

Кучеренко Н.А., Бакутина И.А., ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРЦИИ 1655